Douglass C. North

INSTITUCIJOS, JŲ KAITA IR EKONOMIKOS VEIKMĖ

ALK · Eugrimas

Serijos redaktoriai
James Alt, Harvardo universitetas
Douglass North, Vašingtono universitetas Sietle

Kitos šios serijos knygos

Yoram Barzel, *Economic Analysis of Property Rights*

Rovert H. Bates, *Beyond the Miracle of the Market: The Political Economy of Agrarian Development in Kenya*

Gary D. Cox, *The Efficient Secret: The Cabinet and the Development of Political Parties in Victorian England*

Gary Libecap, *Contracting for Property Rights*

Matthew D. McCubbins and Terry Sullivan, eds., *Congress: Structure and Policy*

Charles Stewart III, *Budget Reform Politics: The Design of the Appropriation Process in the House of Representatives, 1865–1921*

Douglass C.North

INSTITUCIJOS, JŲ KAITA IR EKONOMIKOS VEIKMĖ

Iš anglų kalbos vertė
ALGIRDAS DEGUTIS

Vilnius | EUGRIMAS | 2003

UDK 334
No-92

Versta iš:
Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990

Vertė
dr. *Algirdas Degutis*
KULTŪROS, FILOSOFIJOS IR MENO INSTITUTAS

Leidinys išleistas su Atviros Lietuvos fondo
ir Atviros visuomenės instituto Budapešte
Vertimų projekto parama

This edition published with support from the Open Society Fund-Lithuania,
and from the CEU Translation Project of the Open Society
Institute-Budapest

ISSN 1392-1673
ISBN 9955-501-54-5

Turinys

Serijos redaktoriaus pratarmė

Kembridžo universiteto darbų serijoje „Institucijų ir sprendimų politinė ekonomija" mėginama rasti atsakymą į du pagrindinius klausimus: kaip dėl individų iniciatyvų, strategijų bei pasirinkimų poveikio kinta institucijos, ir kaip institucijos daro įtaką politinių bei ekonominių sistemų veikmei. Serijos darbai orientuojami į lyginamuosius ir istorinius, o ne į tarptautinius ar specifiškai amerikietiškus tyrimus, ir jų dėmesys pirmiausia telkiamas į pozityviuosius, o ne į normatyvinius klausimus.

Šiame ambicingame teoriniame darbe Douglassas Northas svarsto, kaip galėtų būti paaiškinti labai ryškūs ilgalaikiai ekonomikų veikmės skirtumai. Keldamas klausimą „Koks institucijų derinys geriausiai leidžia realizuoti mainų naudą?" ir remdamasis savo ankstesniais darbais apie efektyvių institucijų atsiradimo paskatas, jis atveria plačią tyrimų perspektyvą svarstant klausimą, kaip išsilaiko ir kaip keičiasi institucijos. Dabar savo dėmesį jis telkia į institucijų sąveiką; institucijas apibrėžia kaip tam tikrus apribojimus, kuriuos žmonės prisiima siekdami struktūrizuoti savo tarpusavio santykius, ir į organizacijas, žmonių kuriamas, kad išnaudotų tas galimybes, kurias atveria institucijos, formuodamos ekonomikų raidą. Institucijų svarbą lemia vertės nustatymo, teisių apsaugos, susitarimų vykdymo priežiūros bei įtvirtinimo kaštai. Kartą susikūrusios institucijos apibrėžia įvairių veiklos krypčių kaštus politiniuose bei ekonominiuose kontekstuose. Savo teorijas apie institucinės evoliucijos sąveiką su politine ir ekonomine organizacija Northas taiko plačiam istorinių pavyzdžių diapazonui ir nagrinėja, be kita ko, vadybos struktūrų, komercinės teisės, draudimo, finansinių rinkų atsiradimą ir jų raidą. Jo teikiama sintezė bus naudinga ekonomistams, istorikams ir politikos tyrinėtojams.

Pratarmė

Istorija yra svarbus dalykas. Svarbus ne tik todėl, kad iš praeities galime mokytis, bet ir todėl, kad dabartį ir ateitį su praeitimi sieja visuomenės institucijų tęstinumas. Šiandienos ir rytdienos pasirinkimus formuoja praeitis. Ir praeitis gali būti suprasta tik pateikus institucinės raidos istoriją. Institucijas įtraukdami į ekonominę teoriją ir ekonominę istoriją, žengiame esminį žingsnį šios teorijos ir istorijos tobulinimo kryptimi.

Šiame darbe pateiksiu institucijų ir jų kaitos teorijos apmatus. Nors čia remiuosi savo ankstesnėmis institucijų studijomis, kurioms pastarąjį dvidešimtį metų skyriau daugiausia dėmesio, čia mėginu giliau panagrinėti politinių bei ekonominių institucijų prigimtį ir jų kaitos priežastis. Paaiškinimas, kas yra institucijos, kuo jos skiriasi nuo organizacijų, kaip veikia transakcijų ir gamybos kaštus, yra esminis mūsų analizėje.

Daugiausia dėmesio skiriama žmogiškojo bendradarbiavimo, arba kooperacijos, reiškiniui, ir pirmiausia tam bendradarbiavimui, kuris leidžia ekonomikoms realizuoti tą mainų naudą, kuri buvo Adamo Smitho raktas „Tautų gerovei". Atsiradimas institucijų, teikiančių palankią aplinką kooperatyviems kompleksinių mainų sprendimams, skatina ekonominį augimą. Be abejo, ne visos žmogiškojo bendradarbiavimo formos yra socialiai produktyvios, todėl šiame darbe ne mažiau dėmesio skiriama tokių institucinių darinių raidai, kurie veda į ekonominį sąstingį ir smukimą.

Pirmiausia mėginsiu rasti bendrą problemų formulavimo koncepciją; tai yra pirmasis būtinas žingsnis rutuliojant institucinės kaitos teoriją. Todėl daug vietos knygoje skirsiu analitinės sąvokos mechanizmo konstravimui. Mano nuorodos į istoriją yra iliustratyvios – jomis siekiama parodyti koncepcijos vaisingumą, tačiau tai toli gražu neprilygsta tam koncepcijos patikrinimui, kurį ga-

liausiai reikės atlikti. Nors mano pirminis adresatas yra ekonomistai ir ekonomikos istorikai, manau, kad pateiktoji analizė gali būti įdomi ir kitų socialinių mokslų atstovams, todėl vengiau specialios ekonominės terminologijos, kad analizė būtų suprantama ir neekonomistui.

Tiek daug žmonių vienaip ar kitaip prisidėjo rutuliojant čia pateiktas idėjas, kad sunku pasakyti, kam pirmiausia turėčiau padėkoti. Pirmasis šio darbo variantas buvo parašytas man dirbant Elgsenos mokslų aukštesniųjų studijų centre, gavus Nacionalinio mokslo fondo grantą #BNS 8700864. Gardneris Lindzey, Bobas Scottas ir Centro personalas sudarė puikią aplinką mano darbui. Jaučiuosi ypač skolingas Carol Baxter, kuri kantriai mane mokė kompiuterijos paslapčių radikaliai pakeisdama (į gerąją pusę) mano rašymo būdą. Robertas Keohane'as, Stevenas Krasneris, Markas Machina ir Kenas Skoloffas, tuometiniai mano kolegos Centre, padėjo man patobulinti šį darbą.

Esu ypač dėkingas Barry Weingastui ir Johnui Nye, su kuriais aptarinėjau daugelį čia dėstomų idėjų ir kurie perskaitė ir išsamiai pakomentavo keletą ankstesnių šio darbo variantų.

Rašydamas šį darbą skaičiau Thrainno Eggertssono knygos *Economic Behavior and Institutions* (Cambridge University Press, 1990) parengiamąjį variantą, kuriame pateikiama puiki neoinstitucinės ekonomikos apžvalga. Jo tyrinėjimai padėjo man aiškiau suvokti daugelį klausimų ir paveikė mano tyrimų orientaciją.

Kiti kolegos Vašingtono universitete – Lee Benhamas, Artas Denzau, Johnas Drobakas, Gary Milleris ir Normanas Schofieldas – visi perskaitė ankstesnį darbo variantą ir pateikė vertingų pastabų. Jį taip pat perskaitė, pateikdami vertingų komentarų, Jamesas Altas, Robertas Batesas, Robertas Ellicksonas, Stanley Engermanas, Philipas Hoffmanas ir Margareta Levi. Tačiau esu skolingas ne tik tiems, kurie skaitė mano rankraštį. Per pastarąjį pustuzinį metų atskiras šio tyrimo dalis pristatinėjau įvairiose konferencijose bei universitetų simpoziumuose: sulaukiau daug vertingų siūlymų, kurie darė įtaką mano tyrimų darbotvarkei.

Ruey Hua Liu, o ypač Werneris Troeskenas ir Bradas Hansenas buvo mano stropūs ir patikimi tyrimų pagalbininkai. Annette Milford ilgai ir kantriai dirbo prie ankstesnių šio darbo variantų.

Galiausiai, Elisabeth Case išvertė mano sunkią prozą į anglų kalbą. Dar daugiau, ji kantriai ištvėrė mano nuotaikos svyravimus dirbant prie šios knygos.

Benzonia, Mičiganas

1990 metų sausis

I DALIS

Institucijos

1

Institucijos ir jų kaita: įvadas į problematiką

Institucijos yra visuomenės žaidimo taisyklės arba, formaliau, jos yra žmonių sukurti apribojimai, formuojantys žmogiškąją sąveiką. Jos apibrėžia žmogiškųjų mainų – politinių, socialinių ar ekonominių – paskatų struktūrą. Institucijų kaita formuoja visuomenės evoliucionavimo būdą ir todėl turi esminės reikšmės mėginant suprasti istorinę kaitą.

Kad institucijos turi įtakos ekonomikų veikmei, yra neginčijamas faktas. Kad ekonomikų veikmės pokyčius ilgainiui esmingai veikia institucijų pokyčiai, taip pat nėra ginčijama. Tačiau nei dabartinė ekonominė teorija, nei kliometrinė istorija nerodo daug ženklų, rodančių, jog institucijų poveikis ekonominei veikmei yra reikiamai įvertintas, nes iki šiol nėra analitinio aparato, leidžiančio institucinę analizę integruoti į ekonomikos teoriją ir istoriją. Šioje knygoje siekiame pateikti tokį aparatą. Mūsų analizė reikalauja peržiūrėti kai kurias socialinių mokslų, ypač ekonomikos, teorines nuostatas, ir teikia naują istorinės kaitos interpretaciją.

Šiame darbe pirmiausia nagrinėju institucijų prigimtį ir institucijų poveikį ekonominei (arba socialinei) veikmei (I dalis). Po to pateikiu institucinės kaitos teorijos apmatus, kad ne tik pasiūlyčiau analitinį aparatą ekonominei (ir kitai) istorijai, bet ir paaiškinčiau, kaip praeitis veikia dabartį ir ateitį, kaip inkrementiniai instituciniai pokyčiai apibrėžia pasirinkimo galimybes konkrečiu momentu ir ką reiškia „priklausomybė nuo tako" (II dalis). Svarbiausias šio darbo tikslas – suprasti, kaip ilgainiui diferencijuojasi ekonomikų veikmė (III dalis).

I

Institucijos, suteikdamos tam tikrą struktūrą kasdieniam gyvenimui, mažina netikrumą. Jos teikia orientyrus žmonių sąveikai, ir todėl, norėdami susitikti su draugais gatvėje, pasivažinėti automobiliu, nusipirkti apelsinų, pasiskolinti pinigų, pradėti savo verslą, palaidoti mirusius artimuosius ir t.t. ir t.t., mes žinome (arba nesunkiai galime sužinoti), kaip atliekamos šios operacijos. Jeigu mėgintume tuos pačius veiksmus atlikti kitoje šalyje, pavyzdžiui, Bangladeše, greitai suvoktume institucijų skirtumus. Kalbant ekonomistų žargonu, institucijos apibrėžia ir riboja individams prieinamų pasirinkimų aibę.

Institucijos sąvoka nusako bet kokios formos apribojimus, kuriuos nustatydami, žmonės mėgina formuoti savo sąveikas. Ar institucijos yra formalūs, ar veikiau neformalūs dariniai? Jos gali būti ir formalios, ir neformalios; mane domina tiek formalūs apribojimai – taisyklės, kurias žmonės nustato sąmoningai, tiek neformalūs apribojimai, tokie kaip papročiai bei elgesio normos. Institucijos gali būti kuriamos taip, kaip buvo sukurta Jungtinių Valstijų Konstitucija; bet jos gali susiklostyti ir savaime, kaip tai liudija bendrosios teisės (*common law*) pavyzdys. Mane domins tiek sukurtos, tiek savaime susiklostančios institucijos, nors dėl analizės aiškumo jas galima nagrinėti atskirai. Nagrinėsime ir įvairius kitus institucijų bruožus.

Instituciniai apribojimai nusako tai, kokie veiksmai individams draudžiami, o kartais – kokiomis sąlygomis kai kuriems individams tam tikri veiksmai leidžiami. Pagal šį apibrėžimą tokie apribojimai nustato tam tikrus rėmus žmonių sąveikai. Jie yra analogiški žaidimo taisyklėms sportinėse varžybose. Juos sudaro formalios rašytinės taisyklės kartu su (paprastai) nerašytais elgesio kodeksais, kurie palaiko ir papildo formalias taisykles – pavyzdys gali būti toji nuostata, kuri draudžia sąmoningai imtis veiksmų, kuriais būtų sužalotas pagrindinis varžovų komandos žaidėjas. Kaip rodo ši analogija, neformalių kodeksų taisyklės kartais pažeidžiamos ir jų pažeidėjai sulaukia bausmės. Tad esminė institucijų funkcionavimo dalis yra kaštai, kuriuos tenka pakelti nustatant pažeidimus ir už juos baudžiant.

Tęsiant analogiją su sportu, formalių ir neformalių taisyklių pobūdis, jų įtvirtinimo būdas bei efektyvumas lemia paties žaidimo pobūdį. Kai kurios komandos sulaukia sėkmės (ir išgarsėja) tik dėl to, kad nuolat pažeidinėja taisykles ir taip įbaugina savo varžovus. Ar tokios strategijos verta laikytis – atsakymas į šį klausimą akivaizdžiai priklauso nuo taisyklių palaikymo efektyvumo ir bausmių griežtumo. Kartais žaidėjus tramdo elgesio kodeksai (sportinė garbė), net jeigu jie ir galėtų nebaudžiamai pažeidinėti taisykles.

Šiame darbe institucijas griežtai skiriame nuo organizacijų. Organizacijos, kaip ir institucijos, suteikia tam tikrą struktūrą žmonių sąveikai. Išties, kai nagrinėjame kaštus, kuriuos implikuoja tam tikros institucinės struktūros funkcionavimas, atrandame, kad jie kyla ne tik dėl šios struktūros, bet ir dėl organizacijų, atsirandančių esant tokiai struktūrai. Sąvokų lygmenyje būtina taisykles skirti nuo žaidėjų. Taisyklių paskirtis – apibrėžti, kaip turi būti žaidžiamas žaidimas. Tačiau sporto komandos tikslas – laimėti šių taisyklių apibrėžtą žaidimą naudojantis savo įgūdžiais, strategijomis bei veiksmų koordinacija ir naudojant garbingas, o kartais ir nelabai garbingas priemones. Komandos strategijų bei įgūdžių modeliavimas yra kitoks procesas, nei taisyklių kūrimo, jų evoliucijos ir jų padarinių modeliavimas.

Organizacijoms priklauso politinės organizacijos (politinės partijos, senatas, miesto taryba, reguliavimo agentūra), ekonominės (firmos, profesinės sąjungos, šeimyninės fermos, kooperatyvai), visuomeninės (bažnyčios, klubai, sporto asociacijos), mokslo ir švietimo organizacijos (mokyklos, universitetai, profesinio lavinimo centrai) – įvairios grupės individų, kuriuos vienija bendras tikslas. Organizacijų modeliavimas reikalauja valdymo struktūrų, įgūdžių formavimo ir praktinio mokymosi – visų tų dalykų, nuo kurių priklauso ilgalaikė organizacijos sėkmė, analizės. Kokios organizacijos atsiranda ir kaip vyksta jų raida, esmingai priklauso nuo institucinės struktūros. Savo ruožtu jos daro įtaką institucinės struktūros evoliucijai. Tačiau kaip jau buvo pabrėžta anksčiau, pagrindinis dėmesys šiame darbe bus skiriamas institucijoms kaip pamatinėms žaidimo taisyklėms, o organizacijos (ir jų organizatoriai) mus domins pirmiausia kaip institucinės kaitos agentai;

tad dėmesys bus telkiamas į institucijų ir organizacijų sąveiką. Organizacijos kuriamos sąmoningai siekiant tam tikrų tikslų, tik atsižvelgiant į galimybes, kurias apibrėžia tam tikrų apribojimų (institucinių ir tradicinės ekonominės teorijos nusakomų) egzistavimas; siekdamos savo tikslų, jos funkcionuoja kaip svarbus institucinės kaitos veiksnys.

Pamatinių taisyklių atskyrimas nuo žaidėjų naudojamų strategijų yra būtina sąlyga rutuliojant institucijų teoriją. Institucijas apibrėždami kaip tam tikrus savo veiksmų apribojimus, prisiimamus žmogiškųjų būtybių, jų apibrėžimą susiejame su neoklasikinės ekonomikos pasirinkimo teorija. Institucijų teoriją statydami ant individo pasirinkimo pamatų, žengiame žingsnį link ekonomikos suartinimo su kitais socialiniais mokslais. Naudojimasis pasirinkimo teorijos aparatu turi esminės reikšmės, nes logiškai neprieštaringos, potencialiai patikrinamos hipotezės turi būti kuriamos žmogiškojo elgesio teorijos pagrindu. Neoklasikinės mikroekonominės teorijos privalumas yra tai, kad ji yra konstruojama remiantis tam tikromis prielaidomis apie individualaus žmogaus elgesį (nors 3 skyriuje argumentuosiu, jog šias prielaidas derėtų šiek tiek modifikuoti). Institucijos yra žmogiškųjų būtybių kūrinys. Jas kuria ir keičia žmonės, tad mūsų teorija turi pradėti nuo individo. Tačiau visur institucijos primeta apribojimus individo pasirinkimui. Individo pasirinkimus integravę su apribojimais, kuriuos institucijos uždeda jų pasirinkimo alternatyvoms, žengtume svarbų žingsnį link socialinių mokslų integravimo.

Institucijos daro poveikį ekonomikos veikmei tuo, kad jos veikia mainų ir gamybos kaštus. Kartu su naudojama technologija jos nulemia transakcinius ir transformacinius (gamybos) kaštus, kurie sudaro bendruosius kaštus. Pradinis šio darbo tikslas (I dalyje) – paaiškinti institucijų egzistavimą ir jų prigimtį parodant, kaip jos gali būti įtrauktos į ekonomikos kaštų funkciją.

II

Svarbiausias institucijų vaidmuo visuomenėje yra tai, kad jos, nustatydamos stabilią (nors nebūtinai efektyvią) žmogiškosios sąveikos struktūrą, mažina netikrumą. Institucijų stabilumas nėra nesuderinamas su

jų faktine kaita. Įvairios konvencijos, elgesio kodeksai ir normos, statutinė bei bendroji teisė, kontrakto formos – visos šios institucijos evoliucionuoja ir todėl nuolat keičia mums prieinamas pasirinkimo alternatyvas. Ši kaita gali būti tokia lėta ir nepastebima, jog ją suvokti galima tik žvelgiant iš istorinės perspektyvos, nors dabar jau gyvename pasaulyje, kur institucinės kaitos sparta darosi labai akivaizdi.

Institucinė kaita yra sudėtingas procesas, nes ribiniai pokyčiai gali būti nulemti taisyklių, neformalių apribojimų arba jų įtvirtinimo efektyvumo pokyčių. Be to, institucijos paprastai kinta tolydžiai, inkrementiniu, o ne pertraukiamu būdu. Kodėl jos kinta inkrementiniu būdu ir kodėl net radikaliausi perversmai (tokie kaip revoliucijos ar užkariavimai) niekada nebūna išties radikalūs, paaiškina tas faktas, jog visuomenėse veikia neformalūs apribojimai. Formalios taisyklės gali pasikeisti per vieną dieną dėl priimtų politinių ar juridinių sprendimų, tačiau neformalūs apribojimai, slypintys papročiuose, tradicijose bei elgesio taisyklėse, kur kas sunkiau pasiduoda tikslingos politikos poveikiui. Šie kultūriniai apribojimai sieja dabartį su praeitimi ir ateitimi, ir būtent jie yra tarsi raktas aiškinant visuomenių istorinės kaitos taką.

Pagrindinė žmogiškosios istorijos mįslė, kurią privalome išspręsti, yra istorinės kaitos takų įvairovė. Kaip susiklostė skirtingos visuomenės? Kaip galima paaiškinti didžiulę jų veikmės įvairovę? Juk galiausiai visi kilome iš pirmykščių rinkėjų ir medžiotojų gaujų. Ši įvairovė juo labiau stebina, jeigu į dalyką žvelgiame pro neoklasikinės ekonomikos ir tarptautinės prekybos teorijos prizmę, kuri implikuoja, jog keičiantis prekėmis, paslaugomis ir gamybiniais faktoriais, visos ekonomikos ilgainiui pamažu turėtų konverguoti. Nors pastebime tam tikrą svarbiausių pramoninių šalių, siejamų prekybos ryšiais, konvergenciją, ryškiausias pastarųjų dešimties tūkstantmečių bruožas yra tai, kad išsisklaidėme į radikaliai skirtingas religines, etnines, kultūrines, politines ir ekonomines visuomenes, o praraja, skirianti turtingas ir neturtingas šalis, išsivysčiusias ir besivystančias, šiandien išlieka tokia pat gili ir galbūt net kur kas gilesnė nei kada nors anksčiau. Kaip paaiškinti šį atotrūkį? Ir, kas ne mažiau svarbu, kokios sąlygos skatina šį didėjantį atotrūkį arba, priešingai, veda į konvergenciją?

Tuo mūsų mįslės nesibaigia. Kaip paaiškinti kai kurių visuomenių ilgalaikę stagnaciją arba absoliutų ekonominės gerovės smukimą? Pagal evoliucinę hipotezę, 1950 m. iškeltą Alchiano, visuotinė konkurencija turėtų išnaikinti netikusias institucijas – leistų išlikti toms, kurios lengviau padeda spręsti žmogiškąsias problemas.

Norėčiau trumpam prisiminti savo paties nueitą kelią dorojantis su šia pagrindine problema. Knygoje North and Thomas (1973) institucijas traktavome kaip ekonominio [produktyvumo] determinantus, o santykinių kainų kaitą laikėme institucinės kaitos šaltiniu. Tačiau tai buvo iš esmės efektyvumo paaiškinimas: santykinių kainų kaita sukuria paskatas kurtis efektyvesnėms institucijoms. Neefektyvių institucijų išlikimas, kaip jį iliustravo Ispanijos atvejis, buvo valdovų fiskalinių poreikių rezultatas, vedantis prie laiko horizontų siaurėjimo ir todėl prie privačių interesų atotrūkio nuo visuomenės gerovės. Tokia anomalija netilpo į teorijos rėmus.

Knygoje *Struktūra ir kaita ekonominėje istorijoje* (North, 1981) atmečiau efektyvumo idėja grindžiamą institucijų traktuotę. Valdovai, vadovaudamiesi savo interesais, nustatydavo nuosavybės teises ir dėl transakcijų kaštų paprastai susiklostydavo neefektyvi nuosavybės teisių sistema. Tokiu būdu buvo galima paaiškinti tas per visą istoriją iki pat dabarties vyraujančias nuosavybės sistemas, kurios neskatina ekonominio augimo. Šioje knygoje kėliau klausimą, implikuotą Alchiano evoliucionistinio argumento, tačiau pats dar nežinojau atsakymo. Buvo galima paaiškinti neefektyvių institucijų egzistavimą, tačiau buvo neaišku, kodėl konkurencinis spaudimas neveda prie jų eliminavimo. Kodėl politiniai verslininkai stagnacinėse ekonomikose negali imituoti sėkmingiau veikiančių ekonomikų? Kaip galime paaiškinti radikaliai skirtingą ekonomikų veikmę ilgais laiko periodais?

Šiame darbe pateikiamas atsakymas į minėtus klausimus. Atsakymas grindžiamas institucijų ir organizacijų atskyrimo ir jų sąveikos, formuojančios institucinės kaitos kryptį, idėja. Institucijos, kartu su įprastais ekonominės teorijos pripažįstamais apribojimais, determinuoja visuomenėje egzistuojančias veiklos galimybes. Organizacijos kuriamos siekiant pasinaudoti šiomis galimybėmis, o stiprėdamos jos keičia ins-

titucijas. Todėl institucinės kaitos taką formuoja (1) uždarumas, atsirandantis dėl simbiotinio ryšio tarp institucijų ir organizacijų, susikuriančių paskatų struktūros, formuojamos šių institucijų, dėka ir (2) grįžtamojo ryšio procesas, nusakantis, kaip žmogiškosios būtybės suvokia ir reaguoja į pasirinkimo alternatyvų aibės kaitą.

Didėjančios grąžos charakteristikos, apibūdinančios institucinę matricą, kuri generuoja uždarumą, atsiranda dėl to, kad joje susikuriančios organizacijos priklauso nuo tos institucinės struktūros ir nuo atsirandančių tinklo eksternalitetų. Formalūs ir neformalūs instituciniai apribojimai nulemia specifinių mainų organizacijų atsiradimą dėl paskatų, įkūnytų struktūroje, nuo kurios atitinkamai priklauso jų veiklos pelningumas.

Inkrementinę kaitą skatina politinių ir ekonominių organizacijų verslininkų suvokimas, jog jiems gali būti naudinga tam tikrais aspektais pakeisti esamas institucijas. Tačiau šis suvokimas esmingai priklauso nuo jų gaunamos informacijos ir nuo to, kaip jie ją apdoroja. Jeigu politinės ir ekonominės rinkos būtų efektyvios (t.y. jeigu transakciniai kaštai būtų nuliniai), tai pasirinkimai visada būtų efektyvūs. Kitaip sakant, agentai visada vadovautųsi teisingais modeliais, arba net jeigu iš pradžių jie vadovautųsi klaidingais modeliais, grįžtamasis informacinis ryšys juos ištaisytų. Tačiau šis racionalaus agento modelis mus paprasčiausiai klaidina. Agentams dažnai tenka veikti remiantis neišsamia informacija ir dorotis su informacija, gaunama per tokias intelektines konstrukcijas, kurios dažnai gali juos nuvesti neefektyviais takais. Transakciniai kaštai politinėse ir ekonominėse rinkose veda prie neefektyvių nuosavybės teisių, tačiau netobuli subjektyvūs modeliai, kuriais individai naudojasi mėgindami dorotis su jiems iškylančiomis problemomis, gali įamžinti tokias nuosavybės teises.

Šią institucinės kaitos charakteristiką galime pailiustruoti vieną sėkmingą taką lygindami su vienu nuolat nesėkmingu taku. Pirmąjį iliustruoja žinomas JAV ekonominės istorijos tarpsnis – ekonomikos kilimas XIX amžiuje. Pamatinė institucinė struktūra, susiformavusi to amžiaus pradžioje (Konstitucija, Įsakas dėl Šiaurės Vakarų teritorijų; taip pat elgsenos normos, skatinančios darbštumą) paskatino kurtis eko-

nomines ir politines organizacijas (Kongresas, vietos politinės organizacijos, šeimyninės fermos, prekybos rūmai, laivybos kompanijos), kurių maksimizacinė veikla vedė prie didėjančio produktyvumo ir ekonomikos augimo tiek tiesiogiai, tiek netiesiogiai per didėjančią investavimo į švietimą paklausą. Investavus į švietimą atsirado ne tik nemokama viešoji švietimo sistema, bet ir eksperimentinės žemės ūkio stotys žemdirbystės našumui kelti; priėmus Morrillo įstatymą, susikūrė viešieji universitetai.

Besikuriant ekonominėms organizacijoms, siekiančioms pasinaudoti šiomis galimybėmis, jos tapo ne tik efektyvesnės (žr. Chandler, 1977), bet pamažu ėmė keisti ir institucinę struktūrą. Keitėsi ne tik politinė bei juridinė struktūra (XIV Konstitucijos pataisa, sprendimas *Munn v. Illinois* byloje), nuosavybės teisių struktūra (Shermano įstatymas), bet keitėsi ir elgesio normos bei kiti neformalūs apribojimai (požiūris į vergovę, moterų teises, blaivybę ir t.t.). Žinoma, tiek politiniai bei ekonominiai kaštai, tiek subjektyvūs agentų vaizdiniai vedė prie pasirinkimų, kurie ne visada optimaliai ar vienareikšmiškai reiškė didėjantį produktyvumą ar didėjančią ekonominę gerovę (kad ir kaip apibrėžiamą). Kartais pelno galimybių atsirasdavo dėl įvedamų muitų, dėl vergų darbo, dėl monopolinių trestų kūrimo. Kartais, ir netgi dažnai, politiniai sprendimai sukeldavo visiškai nepageidaujamų padarinių. Todėl institucijos buvo ir visada yra nevienarūšė visuma: vienos jų skatina produktyvumo augimą, kitos – jį slopina. Panašiai institucinė kaita beveik visada atveria galimybių abiejų tipų veiklai. Tačiau apskritai XIX amžiaus JAV ekonominė istorija yra ekonominio augimo istorija, nes pamatinė institucinė struktūra organizacijas skatino imtis produktyvios veiklos, tiesa, susijusios su kai kuriais negatyviais padariniais.

Jeigu dabar apibūdinčiau institucinę struktūrą su atvirkštine paskatų aibe nei ta, kurią apibūdinau paskutinėje pastraipoje, tai ji beveik tiksliai nusakytų šiandienos situaciją daugelyje Trečiojo pasaulio šalių, kaip ir daugumos kitų šalių per pasaulinę ekonominę istoriją. Nors politinių ir ekonominių verslininkų galimybės ten yra gana įvairios, vyraujančios sąlygos paprastai skatina perskirstomąją, o ne produktyviąją

veiklą, monopolių kūrimą, o ne laisvą konkurenciją, ir jos veikiau riboja, o ne plečia verslo galimybes. Jos retai skatina produktyvias investicijas į švietimą ir mokslą. Organizacijos, kurios atsiranda ir plėtojasi jų institucinėje struktūroje, tampa efektyvesnės, bet efektyvesnės tik ta prasme, kad visuomenę padaro dar mažiau produktyvią, o pamatinę institucinę struktūrą dar mažiau palankią produktyviai veiklai. Vis dėlto judėjimas tokiu taku gali tęstis ir toliau, nes šiose ekonomikose transakciniai ekonominių bei politinių rinkų kaštai ir subjektyvūs agentų modeliai neskatina žengti inkrementinių žingsnių link efektyvesnių rezultatų.

Šiame darbe mėginu nušviesti šį kontrastą – pateikiu teorinį pagrindą institucinės kaitos tyrimams. Tolesniame skyriuje – bendradarbiavimo problemos atveju – svarstomi teoriniai institucijų funkcionavimo pagrindai. Toliau dviejuose esminiuose skyriuose pateikiu pamatinius elementus institucijų teorijos konstravimui. 3 skyriuje kritiškai analizuoju mūsų naudojamas prielaidas apie žmonių elgsenos motyvaciją ir siūlau tam tikras šių prielaidų modifikacijas; 4 skyriuje pateikiu teorinį mainų kaštų paaiškinimą ir labai svarbias, bet nepakankamai suvoktas jų implikacijas.

Tolesniuose trijuose skyriuose paeiliui apibūdinu tris institucijų matmenis: formalias taisykles, neformalius apribojimus ir jų įtvirtinimo efektyvumą. Toliau 8 skyriuje jau galiu surinkti į viena visus galus ir parodyti ryšį tarp institucijų ir transakcinių bei transformacinių (gamybos) kaštų.

Antroji dalis siūlo teorinius rėmus institucijų kaitos analizei. 9 skyriuje analizuojamos organizacijos ir jų sąveikos su institucijomis būdai. 10 skyriuje kalbama apie institucijų stabilumo charakteristikas, kurios turi esminės reikšmės mėginant suprasti institucinės kaitos esmę. Kaita, kurią stebime, retai būna radikali (nors aptariu ir revoliucinę kaitą), paprastai ji tėra inkrementinė; inkrementinis institucinės kaitos pobūdis, kartu su tais netobulais būdais, kuriais agentai suvokia savo aplinką ir priima savo sprendimus, paaiškina priklausomybės nuo tako reiškinį ir atkreipia mūsų dėmesį į istorijos svarbą (11 skyrius).

Trečioje dalyje svarstomas institucijų poveikis ekonomikų veikmei. 12 skyriuje mėginu taikyti teorines institucijų analizės implikacijas

aiškinant ekonomikų veikmę momentiniu ir ilgalaikiu aspektu. Toliau, 13 ir 14 skyriuose, taikau siūlomą analitinį aparatą kai kuriems ekonominės istorijos klausimams spręsti. 13 skyriuje nagrinėjamos tolydžiai augančių istorinių ekonomikų institucinės charakteristikos bei nubrėžiamas kontrastas tarp tam tikrų stabilių istorinių mainų formų ir tos dinaminės institucinės kaitos Vakarų Europoje, kuri nulėmė šiuolaikinį ekonominį augimą. Paskutiniame skyriuje aptariamos institucinės analizės sisteminio integravimo į ekonominę istoriją implikacijos ir nurodomos plačios jos taikymo istoriniams tyrimams galimybės.

2

Bendradarbiavimas: teorinė problema

Socialiniuose moksluose nuolat jaučiame įtampą tarp mūsų konstruojamų teorijų ir faktinių duomenų apie žmogiškąsias sąveikas. Ši įtampa ryškiausia ekonominėje teorijoje, kur kontrastas tarp neoklasikinės teorijos implikacijų ir labai skirtingos ekonomikų veikmės (kad ir kaip apibrėžiamos ir matuojamos) mums kelia nerimą. Be abejo, neoklasikinė teorija yra svarbus indėlis į mūsų žinių kraitį, ir ja remiantis lengvai galima analizuoti išsivysčiusių šalių rinkas. Tačiau žvelgiant iš kitos šio spektro pusės ja remiantis sunku paaiškinti tokias organizacijas, kaip viduramžių dvaras, Šampanės mugės ar „sukas" (bazarų rinkos, būdingos Artimiesiems Rytams ir Šiaurės Afrikai). Ji ne tik negali deramai apibūdinti šiose organizacijose vykstančio mainų proceso, ji nepaaiškina ir to, kodėl ištisus tūkstantmečius išsilaiko, atrodo, neefektyvios mainų formos.

Ekonomikų veikmės nevienodumas ir netolygios veikmės ekonomikų tvarumas laike nėra reikiamai paaiškintas ekonominės plėtros teorijos atstovų, nepaisant visų jų pastangų, padėtų per pastaruosius keturis dešimtmečius. Turime pripažinti faktą, jog jų naudojama teorija paprasčiausiai nėra pajėgi susidoroti su šia problema. Jų teorija grindžiama pamatine išteklių ribotumo, tad ir konkurencijos, prielaida; harmoningos jos implikacijos išplaukia iš jos prielaidų apie sklandų, be trinties vykstantį mainų procesą, kuriame nuosavybės teisės yra tobulai ir lengvai apibrėžiamos, o informacija lygiai taip pat lengvai prieinama. Nors išteklių ribotumo ir konkurencijos prielaida buvo vaisinga idėja, padėjusi pagrindus neoklasikinei teorijai, kitos prielaidos kelia rimtų abejonių.

Per pastaruosius tris dešimtmečius kiti ekonomistai ir socialiniai teoretikai, siekdami atrasti šio aiškinimo spragas, mėgino naujai performuluoti pačią problematiką. Kalbant paprastai, aiškinimui stigo žmogiškojo bendradarbiavimo prigimties suvokimo. Žinoma, tai neturi stebinti Adamo Smitho sekėjų. Smithą domino ne tik kartelinius ir monopolistinius rezultatus generuojančios bendradarbiavimo formos, bet ir tos, kurios leidžia realizuoti mainų naudą. Tačiau sumaištis, kilusi po garsaus Ronaldo Coase'o straipsnio „Socialinių kaštų problema" (1960) atspausdinimo, aiškiai rodo, kaip sunku ekonomistams konceptualizuoti institucijų vaidmenį potencialios mainų naudos realizavimo procese. Coase'as iškėlė daug fundamentaliai svarbių idėjų tiek šiame straipsnyje, tiek ankstesniame darbe „Firmos prigimtis" (1937). Svarbiausioji idėja, turinti esminių implikacijų ekonominės teorijos revizijai, yra tai, kad ten, kur transakcijos kainuoja, institucijos tampa svarbios. Kaip buvo parodyta studijoje Wallis and North (1986), kurioje buvo įvertinti transakciniai judėjimo rinkoje kaštai JAV ekonomikos atveju, transakcijos išties kainuoja.

I

Nors ekonomistai sunkiai ir lėtai institucijas integravo į savo teorinius modelius, jie, kaip ir kiti socialiniai teoretikai, gana greit bendradarbiavimo problemas ėmėsi tyrinėti lošimų teorijos terminais. Pateikime jos idėją labai glaustai ir supaprastintai: vien savo naudos siekiantys individai su kitais lošėjais paprastai bus linkę bendradarbiauti tais atvejais, kai lošimas yra tęstinis, kai jie disponuoja visa informacija apie kitų lošėjų ankstesnį elgesį ir kai lošėjų nėra labai daug. Ši supaprastinta santrauka neatspindi didžiulės lošimų teoretikų armijos pasiektų rezultatų gausos (ir išradingumo); jie plėtė, tikslino ir modifikavo (rasdami ir išimčių) kiekvieną iš šių sąlygų, mėgindami iš jų išspausti kuo daugiau. Toliau šiame darbe dar kalbėsiu apie lošimų teoriją, nes ji teikia puikų kontrastinį foną (panašiai kaip grynasis neoklasikinis ekonominis modelis) vertinant faktinę ekonomikų veikmę.

Pamėginkime šį lošimą apversti. Bendradarbiavimas yra sunkiai pasiekiama padėtis, jeigu lošimas nėra kartotinis (jeigu egzistuoja paskutinis lošimas), jeigu trūksta informacijos apie kitus lošėjus ir jeigu lošime dalyvauja daug lošėjų. Faktiškai šios poliarinės situacijos atspindi realaus gyvenimo kontrastus. Bendradarbiavimo situacijas paprastai matome ten, kur individai sąveikauja kartotinai, kur jie turi daug informacijos vienas apie kitą, ir kur sąveikaujančių individų nėra daug. Tačiau kitoje poliarinėje skalės pusėje abipusės mainų naudos realizavimo potencialas aukštų technologijų pasaulyje, kurį apibūdina didžiulis specializacijos bei darbo pasidalijimo laipsnis, tokios situacijos yra nepaprastai retos, nes individai paprastai neturi nuolatinių ir kartotinių santykių, menkai pažįsta kitą mainų pusę ir santykius palaiko su beribe žmonių aibe. Faktiškai beasmenių mainų situacija yra antitezė lošimų teorijos postuluojamai bendradarbiavimo situacijai. Tačiau šiuolaikinis Vakarų pasaulis faktiškai egzistuoja. Kaip jis atsirado? Paprastas ir aiškus paaiškinimas, kodėl per visą istoriją, taip pat daugelyje šiuolaikinio pasaulio ekonomikų, mainų naudos potencialas nebuvo ir nėra realizuojamas, – tai bus paaiškinimas, kartu padedantis suprasti, kodėl šiuolaikiniai Vakarai realizavo (bent iš dalies) šį potencialą. Tai mums leistų ne tik išspręsti ekonominės raidos problemas, bet ir nurodytų daugelio kitų žmogiškųjų santykių konfliktų, kybančių virš mūsų galvų, sprendimo būdus.

Savanaudiško elgesio ir socialinio bendradarbiavimo rezultatų nesutapimas buvo pagrindinis lošimų teorijos plėtotės veiksnys. Vadinamoji „kalinio dilema", aplink kurią sukosi lošimų teorija, turi glaudžių sąsajų su Mancuro Olsono (1965) „veltėdžių dilema". Abi problemos teikia pagrindo pesimistiniam požiūriui į žmogiškojo bendradarbiavimo ir veiksmų koordinavimo galimybę. Tačiau baisiausi Olsono analizės ir kalinio dilemos aspektai atspindi statinį analizės pobūdį ir tai, kad joje sprendžiama vienkartinio lošimo problema. Kitaip sakant, jeigu kalinio dilema yra sprendžiama tik vieną kartą, tai dominuojanti lošėjų strategija bus išdavystė, ir todėl nebus pasiektas efektyviausias lošėjų abipusės naudos rezultatas. Tačiau kaip gerai yra žinoma, išdavystė nėra būtinai dominuojanti strategija tais atvejais, kai situacija kartojasi, kaip paprastai ir būna daugelio kolektyvinių problemų atvejais.

Kartotiniame kalinio dilemos lošime nėra jokios dominuojančios strategijos. Dabar jau išgarsėjusiame turnyre Robertas Axelrodas atrado, jog išlošio strategija šiomis kartinio lošimo sąlygomis yra vadinamoji „dantis už dantį" strategija, pagal kurią lošėjas atsako tuo pačiu į kito lošėjo veiksmą. Tai Axelrodą paskatino parašyti vėliau išgarsėjusią *Bendradarbiavimo evoliuciją* (1984), kurioje optimistiškai kalbama apie žmogiškųjų būtybių gebėjimą rasti kooperatyvius problemų sprendimus be prievartinio valstybės įsikišimo.

Analizei sąlygų, kurioms esant gali būti išlaikyta bendradarbiavimo praktika, buvo skirta daugybė literatūros – tiek lošimų teoretikų, tiek kitų autorių, besidominčių politinio proceso modeliavimo problemomis. Mums rūpimų problemų atžvilgiu išskirtini trys darbai, skirti bendradarbiavimo problematikai.

Russellas Hardinas (1982) telkia dėmesį į *n*-asmenę kalinio dilemą (KD) ir mėgina išsiaiškinti kolektyvinio veiksmo problemas didelėse grupėse. Jis pabrėžia, jog kolektyvinio veiksmo problemos priklauso ne tik nuo grupės dydžio, bet ir nuo naudos/sąnaudų santykio.[1] Gali atsirasti konvencijų (sukuriančių tam tikrą socialinę tvarką), ypač jeigu esama asimetrijų, kurių dėka lošimo dalyviai gali perprasti vienas kito motyvus bei pajėgumus kartotiniuose lošimuose. Hardinas argumentuoja, jog konvencijos gali atsirasti ir tada, kai lošėjai vadovaujasi sąlyginėmis strategijomis. Tačiau sąlyginės strategijos reikalauja policinės priežiūros ir jų įtvirtinimo jėga (bauginimo būdu).

Michaelas Tayloras (1982, 1987) nagrinėja sąlygas, kurioms esant socialinė tvarka gali būti palaikoma anarchijoje, t.y. nesant valstybės. Jis teigia, kad bendruomenė yra esminis anarchinės socialinės tvarkos elementas ir kad svarbiausieji bendruomenės bruožai yra bendri įsitikinimai arba normos, įvairūs tiesioginiai jos narių ryšiai bei abipusiškumas. Tayloras argumentuoja, kad valstybė griauna bendruomeniškumo pagrindus (šį jo argumentą perima Titmussas ir kiti) ir kad altruizmas, nors ir atlieka savo vaidmenį bendruomenėje, irgi gali būti susilpnintas arba sugriautas prievartiniais valstybės veiksmais.

[1] Neseniai išleistoje studijoje apie nuosavybės teisių formavimąsi JAV pramonėje Libecapas (1989) daro panašias išvadas apie esminį naudos/sąnaudų veiksnio vaidmenį efektyvių nuosavybės teisių formavimosi procese.

Howardas Margolis (1982) konstruoja modelį, pagal kurį individo elgesį bent iš dalies lemia altruistiniai motyvai. Margolis argumentuoja, jog individai vadovaujasi dviejų tipų naudingumo funkcijomis – viena iš jų teikia pirmenybę grupinėms orientacijoms, o kita – asmeninės naudos sumetimams, ir kad individai derina šias dvi orientacijas. Šis modelis jam leidžia paaiškinti tam tikras rinkėjų elgsenos struktūras, kurios atrodo nepaaiškinamos asmeninės naudos maksimizavimo terminais.

Šie trys darbai atspindi svarbiausias pastangas, kurių buvo imtasi mėginant išsiaiškinti, kokiomis sąlygomis gali atsirasti ir išlikti bendradarbiavimas. Šioje vietoje svarbu atkreipti dėmesį į dalyką, kuris bus mūsų tyrimo tema: kokiomis sąlygomis gali egzistuoti savanoriškas bendradarbiavimas, jeigu nesigriebiame Hobbeso siūlomo sprendimo, kuris įveda prievartinę valstybę kooperatyviems sprendimams generuoti. Istoriškai ekonomikų augimas vyko prievartinių politinių visuomenių instituciniuose rėmuose. Politinės anarchijos nematome aukštų pajamų šalyse. Kita vertus, prievartinė valstybės galia beveik per visą istoriją buvo naudojama tokiais būdais, kurie yra priešiški ekonominiam augimui (North, 1981, 3 skyrius). Tačiau be trečiosios pusės, kuri jėga įtvirtina susitarimus, sunku išlaikyti kompleksinę mainų sistemą. Be abejo, prisiekusiųjų teismas vis dar teikia šiokį tokį sprendimą tam, kas išlieka fundamentalia žmogiškųjų santykių problema. Turbūt pesimistiškiausia perspektyva yra toji, pasak kurios Michaelo Tayloro argumentai apie bendruomenę ir kooperatyvius sprendimus neveikia esant dideliam lošimo dalyvių skaičiui ir jiems disponuojant nepakankama informacija. Įžvalgioje šių trijų darbų recenzijoje Normanas Schofieldas problemą apibūdina taip:

> Pamatinė teorinė bendradarbiavimo problema yra būdas, kuriuo individai įgyja žinių apie vienas kito preferencijas ir tikėtiną kiekvieno elgesį. Be to, tai yra bendro žinojimo problema, nes kiekvienam individui *i* reikia ne tik žinoti kitų preferencijas, bet ir žinoti, jog kiti žino paties *i*'o preferencijas bei strategijas.
>
> Ribotame *n*-asmeniame KD lošime galbūt galima argumentuoti, jog ši problema bent iš dalies išsprendžiama ta prasme, kad tam tikro tipo agentai gali turėti rimto pagrindo manyti, jog kiti priklauso tam tikram tipui. Ri-

botame bendruomenės kontekste Tayloro argumentas yra gana įtikinamas: socialinės normos bus gerai suprantamos, teiks pagrindo bendram žinojimui ir šis žinojimas bus palaikomas mechanizmų, padedančių interpretuoti veiksmus. Tačiau platesnėse socialinėse situacijose individas mažiau pajėgs perprasti kito individo įsitikinimus. Teorines bendradarbiavimo problemas galima suformuluoti taip: koks yra tas minimumas žinių apie kitų agentų įsitikinimus bei norus, kuriomis agentas turi disponuoti konkrečioje aplinkoje, kad galėtų susidaryti aiškų vaizdinį apie jų elgseną ir kad šios žinios galėtų būti perteikiamos kitiems? Man atrodo, kad ši problema yra esminė bendruomenės, konvencijų bei bendradarbiavimo analizės problema. (Schofield, 1985, p. 12–13)

II

Lošimų teorija padeda nušviesti bendradarbiavimo problemas ir išskirti specifines strategijas, keičiančias lošėjams tenkančius išlošius. Tačiau palyginti skaidrų, griežtą ir paprastą lošimų teorijos pasaulį nuo sudėtingo, negriežto, painaus pasaulio, kuriame žmogiškosios būtybės mėgina struktūrizuoti žmogiškąją sąveiką, skiria didžiulė praraja. Be to, lošimo teorijos modeliai, kaip ir neoklasikinės teorijos modeliai, postuluoja savo turtą maksimizuojančius lošėjus. Tačiau kaip rodo kai kurie eksperimentinės ekonomikos darbai, žmogiškasis elgesys yra kur kas sudėtingesnis nei tai suponuoja tokios paprastos motyvacijos prielaidos. Nors lošimų teorija atskleidžia bendradarbiavimo ir nebendradarbiavimo išlošius įvairiuose kontekstuose, ji neduoda mums teorijos apie pamatinius transakcijų kaštus ir apie tai, kaip šiuos kaštus veikia skirtingos institucinės struktūros. Siekiant išsiaiškinti šiuos klausimus būtina grįžti prie Coase'o teoremos.

Savo straipsnį (1960) Coase'as pradeda argumentu, kad tais atvejais, kai transakcijos neimplikuoja kaštų, gaunamas efektyvus konkurencinis neoklasikinės ekonomikos rezultatas. Taip yra todėl, kad konkurencinė efektyvių rinkų struktūra mainų dalyviams leidžia be sąnaudų pasiekti sprendimą, maksimizuojantį bendras pajamas nepriklausomai nuo pradinės institucinės tvarkos. Toji tvarka gali būti apei-

nama ar net pakeičiama sąnaudų nereikalaujančių transakcijų kontekste. Tuo mastu, kuriuo šios sąlygos pasireiškia realiame pasaulyje, jos pasireiškia todėl, kad konkurencija yra gana intensyvi tam, kad, veikiant arbitražui ir efektyviam informacijos grįžtamajam ryšiui, susiklostytų padėtis, analogiška Coase'o nulinių trasakcinių kaštų situacijai ir mainų dalyviai galėtų realizuoti tą prekybos naudą, apie kurią kalba neoklasikinis argumentas. Kitaip sakant, konkurencija šalina tą informacijos nepakankamumą ir asimetriškumą, kuris skatina išdavystę lošimo teorijos modeliuose.

Tačiau informacinės ir institucinės sąlygos, turinčios būti patenkintos, kad būtų pasiektas šis rezultatas, yra labai griežtos. Jos implikuoja ne tik tai, kad lošėjai turi apibrėžtus tikslus, bet ir tai, kad jie pasirenka tinkamas priemones šiems tikslams pasiekti. Tačiau kaip lošėjai gali žinoti (turėti teisingą teoriją, kuri leistų žinoti), kurios priemonės yra tinkamos? Neoklasikinis atsakymas, įkūnytas substanciniuose (arba instrumentiniuose) racionalumo modeliuose, yra tai, kad nors agentai iš pradžių gali vadovautis skirtingais ir klaidingais modeliais, vykstant grįžtamajam informaciniam ryšiui (ir arbitražo) klaidingi pradiniai modeliai bus taisomi, antisocialinis elgesys bus baudžiamas ir todėl galiausiai išliks tik tie, kurie vadovaujasi teisingais modeliais.

Dar griežtesnė implicitinė „konkurencinės rinkos disciplinos" modelio sąlyga yra tai, kad ten, kur esama didelių transakcinių kaštų, atitinkamos rinkos institucijos bus konstruojamos taip, kad jos skatintų agentus įgyti tą esminę informaciją, kuri juos vestų prie teisingų modelių. Čia implikuojama ne tik tai, kad institucijos konstruojamos siekiant efektyvių rezultatų, bet ir tai, kad ekonominėje analizėje į jas galima nekreipti dėmesio, nes jos neatlieka jokio nepriklausomo vaidmens ekonomikos funkcionavime.

Nė vienas iš šių griežtų reikalavimų neatlaiko kritikos. Individai veikia neturėdami pakankamai informacijos ir vadovaujasi subjektyviais modeliais, kurie dažnai esti *klaidingi*; grįžtamojo informacinio ryšio paprastai nepakanka šiems subjektyviems modeliams ištaisyti. Institucijos paprastai nėra kuriamos tam, kad būtų socialiai efektyvios; veikiau jos, ar bent jau formaliosios taisyklės, paprastai tarnauja interesams tų, kurie disponuoja didesne derybine galia nustatant naujas taisykles. Nu-

linių transakcinių kaštų pasaulyje derybinė galia nedaro poveikio rezultatų efektyvumui, tačiau pasaulyje su pozityviais transakciniais kaštais ji tokį poveikį daro, ir jeigu dar atsižvelgiame į institucijų *gumulinio* nedalumo charakteristikas, tai tampa aišku, jog ši galia formuoja ilgalaikės ekonominės kaitos kryptį.

Jeigu tam tikra ekonomika prekybos naudą realizuoja sukurdama palyginti efektyvias institucijas, tokia padėtis paaiškinama tuo, kad tam tikromis aplinkybėmis privatūs tikslai tų, kurie disponuoja galia keisti institucijas, atveda į institucinius sprendimus, kurie pasirodo esą socialiai efektyvūs arba tokiais tampa. Šias aplinkybes nusako subjektyvūs agentų modeliai, institucijų efektyvumas mažinant transakcijų kaštus, institucijų *lankstumo* laipsnis atsiliepiant į kintančias preferencijas, ir santykinės kainos. Todėl dabar panagrinėsime gilumines žmogiškojo elgesio ištakas, transakcijų kaštus ir institucijų sandarą.

3

Motyvacinės prielaidos institucijų teorijoje

Visos socialinių mokslų doktrinos eksplicitiškai arba implicitiškai remiasi tam tikromis žmogiškojo elgesio koncepcijomis. Kai kurios iš jų remiasi ekonominės teorijos laukiamos naudos prielaida arba ta išplėstine šios prielaidos traktuote, taikoma kitoms socialinių mokslų disciplinoms, kurią daugmaž nusako „racionalaus pasirinkimo teorijos" terminas. Kitos kelia rimtų abejonių dėl tradicinės ekonominės teorijos prielaidų. Nors iš mano pažįstamų ekonomistų tik labai nedaugelis išties tiki tuo, kad motyvacinės ekonominės teorijos prielaidos leidžia adekvačiai paaiškinti žmogiškąją elgseną, jie (paprastai) mano, kad tokios prielaidos yra vaisingos konstruojant elgesio ekonominėje rinkoje modelius, ir net būdamos mažiau vaisingos kitur, jos vis dėlto yra geriausios iš tų, kurias turime politikos ir kituose socialiniuose moksluose.

Manau, kad šios tradicinės motyvacinės prielaidos ekonomistams neleidžia suvokti kai kurių esminių problemų ir kad šių prielaidų modifikacija yra esminė tolesnės socialinių mokslų pažangos sąlyga. Individų motyvacija yra kur kas sudėtingesnė (ir jų preferencijos yra kur kas mažiau stabilios) nei tariama vyraujančioje teorijoje. Labiau ginčytina (ir mažiau suprantama) iš motyvacinių prielaidų aibės yra implicinė prielaida, jog individai disponuoja kognityviomis sistemomis, teikiančiomis jiems *teisingus* modelius pasaulių, kuriuose jiems tenka priimti sprendimus arba, mažų mažiausiai, kad jie gauna informaciją, kurios dėka skirtingi pradiniai modeliai konverguoja į vieną modelį. Ši prielaida yra akivaizdžiai klaidinga daugumai mus dominančių problemų. Individai priima sprendimus remdamiesi savo skirtingais sub-

jektyviais modeliais, o jų gaunama informacija yra tokia menka, kad daugeliu atvejų jų skirtingi subjektyvūs modeliai nerodo jokių konvergencijos tendencijų. Tik suprasdami šias individų elgesio motyvacinių prielaidų modifikacijas galime suprasti institucijų egzistavimą bei jų struktūrą ir paaiškinti institucinės kaitos kryptį. Šiame skyriuje pirmiausia aptarsiu laukiamos naudos teoriją, o paskui analizuosiu motyvacijos ir aplinkos kompleksiškumo bei subjektyvių realybės modelių santykio problemas; galiausiai, aiškindamas institucijų egzistavimą, mėginsiu visa tai susieti.

I

Kaip atrodytų žmonių elgesys pasaulyje be institucijų (arba pasaulyje, kuriame jos funkcionuoja be kaštų)? Pradėsiu nuo to, kaip Markas Machina charakterizuoja laukiamos naudos teoriją, kuri yra laikoma neoklasikinės ekonomikos motyvacine prielaida:

> Kaip individo elgesio teorija, laukiamos naudos modelis remiasi daugeliu standartinės vartotojo elgesio teorijos prielaidų. Kiekvienu atveju tariame, kad pasirinkimo objektai – prekių paketai arba loterijos – gali būti vienareikšmiškai ir objektyviai aprašyti, ir kad situacijos, kurios galiausiai nusako tą pačią alternatyvų aibę (t.y. tą pačią biudžetinę aibę), veda prie to paties pasirinkimo. Kiekvienu atveju taip pat tariame, kad individas geba atlikti reikiamas matematines operacijas, padedančias nustatyti jo turimų alternatyvų aibę, pavyzdžiui, susumuoti dydžius iš skirtingo dydžio paketų arba apskaičiuoti sudėtinių arba sąlyginių įvykių tikimybes. Galiausiai, kiekvienu atveju tariame, kad preferencijos yra tranzityvios, ir todėl, jeigu individas teikia pirmenybę vienam objektui (prekių paketui arba rizikingam projektui) prieš kitą, o šiam teikia pirmenybę prieš trečią, tai jis teikia pirmenybę pirmam objektui prieš trečią (Machina, 1987, p. 124–125).

Per pastarąjį dvidešimtmetį ši koncepcija sulaukė griežtos kritikos, bet turėjo ir atkaklių gynėjų. Aršiausi kritikai buvo eksperimentinių ekonominių metodų bei psichologinių tyrimų atstovai, kurių empiri-

niai darbai atskleidė esmines empirines šios koncepcijos anomalijas.[1] Kalbant glaustai, jas galima suskirstyti į šias kategorijas: tranzityvumo prielaidų pažeidimai; „įrėminimo" efektas, kai alternatyvūs tos pačios pasirinkimo problemos aprašymo būdai veda prie skirtingų pasirinkimų; preferencijų apsivertimas, kai objektų surikiavimas pagal jų skelbiamą vertę prieštarauja surikiavimui, kuris atsiskleidžia tiesioginio pasirinkimo situacijose; subjektyvių tikimybių formulavimo, manipuliavimo ir apdorojimo problemos, kylančios renkantis netikrumo sąlygomis.

Dauguma šių anomalijų atsiskleidė kruopščiai parengtų eksperimentų, nukreiptų į tam tikras ribotos apimties problemas, kontekste. Kaip mėginsiu parodyti toliau šiame skyriuje, jie vargu ar gali būti tiesiogiai taikomi mūsų čia aptariamai temai – motyvacinių prielaidų vaidmens institucijų atsiradimo bei kaitos procese temai. Tačiau jie teikia peno kritiškam apmąstymui tų problemų, su kuriomis mums tenka dorotis.

Bene geriausią neoklasikinių motyvacinių prielaidų apžvalgą pateikia Sidney Winteris. Jo požiūriu, galima išskirti septynias neoklasikinių motyvacinių prielaidų gynimo pakopas:

1. Ekonominį pasaulį galima pagrįstai traktuoti kaip pusiausvyros pasaulį.
2. Individualūs ekonominiai agentai kartotinai patenka į tas pačias pasirinkimo situacijas arba jiems tenka labai panaši pasirinkimų seka.
3. Agentai turi stabilias preferencijas ir todėl individualių pasirinkimų rezultatus vertina pagal stabilius kriterijus.
4. Tarus, kad pasirinkimo situacijos kartojasi, kiekvienas individualus agentas geba suvokti bet kurią atsirandančią rezultatų page-

[1] Gausią literatūrą, skirtą šioms problemoms, geriausiai iliustruoja 1985 m. spalį Čikagos universitete įvykusios konferencijos medžiaga: *The Behavioral Foundations of Economic Theory* (Hogarth and Reder, eds.). Daugybė psichologų, ekonomistų ir keletas kitų socialinių mokslų disciplinų atstovų šioje konferencijoje rezultatyviai nagrinėjo sudėtingas problemas, kurias kelia ekonomistų naudojamos motyvacinės prielaidos. Taip pat žr. Marko Machino apžvalgą leidinyje *Journal of Economic Perspectives* (1987), Franko Hahno paskaitą Škotijos ekonomistų draugijoje (Hahn, 1987) ir *Rationality in Economics*, by Shaun Hargreaves-Heap (1989).

rinimo progą ir ja pasinaudoti; verslo įmonių atveju, taip elgsis kiekviena arba bus eliminuota konkurencijos.

5. Todėl negali rastis pusiausvyros, kuriai esant individualūs agentai nemaksimizuoja savo preferencijų.
6. Kadangi pasaulis yra daugmaž pusiausviras, jame bent jau daugmaž pasireiškia tie elgsenos reguliarumai, kuriuos implikuoja prielaida, jog agentai maksimizuoja savo naudą.
7. Šio adaptacijos proceso detalės yra sudėtingos ir veikiausiai priklauso nuo agentų bei jų situacijų ypatybių. Tuo tarpu reguliarumai, siejami su pusiausvyrinio optimizavimo procesu, yra palyginti paprasti; tad teorinio taupumo sumetimais reikia tarti, kad kelias į ekonominį supratimą yra teorinė šių reguliarumų analizė ir jos rezultatų lyginimas su kitais stebėjimo duomenimis.[2]

Čia būtina atkreipti dėmesį į vieną svarbų dalyką. Motyvacinės prielaidos, kuriomis naudojasi ekonomistai, neimplikuoja, kad kiekvieno individo pasirinkimas yra suderinamas su racionalaus pasirinkimo teorija. Tačiau jie kliaujasi prielaida, kad konkurencija garantuoja, jog išliks tie, kurie elgiasi racionaliai, kaip tai apibūdinome aukščiau, o tie, kurie elgiasi kitaip, bus išstumti; ir todėl evoliucinėje konkurencijos situacijoje (kur galioja pamatinės išteklių ribotumo ir konkurencijos prielaidos) vyraujantis elgesio tipas bus tas, kurį demonstruoja pagal tokį standartą besielgiantys žmonės. Prieš imdamasis šio argumento bei jo taikymo institucinėje teorijoje kritikos, turiu atkreipti dėmesį į jo sėkmės atvejus. Tais atvejais, kai jo postuluojamos sąlygos yra daugiau ar mažiau patenkintos, neoklasikinis modelis yra išties efektyvus aiškinant ekonominius reiškinius. Pavyzdžiui, finansų srities analizėje, t.y. srityje, kur rinkos pasižymi daugeliu aukščiau nusakytų bruožų, yra padaryta tikros pažangos naudojantis paprastomis čia mūsų ką tik aprašytomis prielaidomis.[3]

[2] Winter, kn. Hogarth and Reder (1986), p. S-429.

[3] Žr. Charleso Plotto ir Roberto Lucaso straipsnius kn. Hogarth and Reder (1986), kur įtaigiai ginamas neoklasikinio modelio prielaidų taikymas specifiniuose kontekstuose.

II

Norėdami išsiaiškinti racionalaus pasirinkimo teorijos trūkumus, kurie atsiskleidžia ją taikant institucijų analizei, turime įsigilinti į du specifinius žmogiškojo elgesio aspektus: (1) motyvaciją ir (2) aplinkos dešifravimą. Žmogiškasis elgesys pasirodo esąs sudėtingesnis už tą jo vaizdą, kurį mums teikia ekonomistų naudingumo funkcijų modeliai. Daugeliu atvejų tai susiję ne vien su naudos maksimizacija, bet ir su asmens prisiimtais altruistiniais savo elgesio apribojimais, kurie radikaliai keičia žmonių faktiškai daromus pasirinkimus. Be to, atrandame, jog žmonės savo aplinką dešifruoja informaciją apdorodami per jau turimus intelektinius konstruktus, kurie jiems padeda suvokti savo aplinką ir dorotis su iškylančiomis problemomis. Mėgindami susivokti šioje problematikoje, turime atsižvelgti tiek į lošėjų intelektines galias, tiek į problemų, jiems iškylančių, sudėtingumą. Pirmiausia panagrinėkime jų motyvaciją.

Pastaraisiais metais jungtinėmis sociobiologų ir ekonomistų pastangomis buvo tiriamos įvairios paralelės tarp gilumininių genetinio išlikimo ir gyvūnų evoliucinės atrankos proceso ir panašių žmogiškosios elgsenos struktūrų. Daugelis ekonomistų suvokė, jog ši tyrimų kryptis ne tik yra jiems artima, bet ir leidžia geriau pažinti žmogiškąjį elgesį. Jackas Hirshleiferis (1987) teikia tokį biologinės evoliucijos ir socioekonominių modelių palyginimą:

> Evoliuciniai modeliai turi tam tikrų bendrų savybių. Visų pirma jie modeliuoja populiacijas. Net ten, kur, kaip atrodo, kalbama apie atskirus individus (jeigu kaitos pobūdis yra evoliucinis), jis gali būti aprašomas mikrovienetų populiacijų kaitos terminais. Pavyzdžiui, evoliucinė ligos eiga pavienio žmogaus organizme yra bakterijų, antikūnų, ląstelių ir t.t. populiacijų santykio funkcija. Arba šalies ekonomikos evoliucija yra individų, prekybos vienetų ir t.t. populiacijų santykio kaitos rezultatas. Evoliuciniai modeliai atspindi pastovumo (paveldėjimo) ir variantiškumo derinį. Turi egzistuoti ir kintantis, ir nekintantis elementai, ir net pats kintantis elementas turi būti paveldimas, kad būtų galima kalbėti apie evoliucionuojančią sistemą. Biologinės evoliucijos atveju dėmesys telkiamas į organizmų tipų

arba bruožų išlikimo bei perdavimo iš vienos kartos į kitą diferenciaciją. Čia pastovumą lemia mendeliškas pastovių koduotos genetinės informacijos struktūrų (genų) paveldėjimas. Variacijos atsiranda dėl įvairių veiksnių, tarp jų ir dėl šių struktūrų vidinės mutacijos (genetinio kopijavimo klaidos) bei dėl genų rekombinacijos lytinio dauginimosi procese, taip pat dėl išorinių natūraliosios atrankos veiksnių. Socioekonominės evoliucijos atveju daugiausia reikalų turime su socialinės organizacijos struktūrų augimo ir išlikimo diferenciacija. Pagrindinis paveldimasis elementas čia yra socialinė inercija, palaikoma iš kartos į kartą sąmoningai perduodamų tradicijų. Kalbant apie variacijas, tai čia esama analogijų su mutacijomis (kopijavimo klaidos mums įsisavinant tradicijas). Čia taip pat vis dar veikia natūraliosios atrankos mechanizmas. Galiausiai *imitavimas* ir *racionalus* mąstymas yra papildomi negenetiniai socioekonominės variacijos šaltiniai (Hirshleifer, 1987, p. 221).

Efektyvumas šiame evoliuciniame modelyje nebūtinai pasižymi tomis gražiomis savybėmis, kurias ekonomistai sieja su šiuo terminu, bet paprastai reiškia vienų grupių įsiviešpatavimą kitų grupių sąskaita. Be to, reikia pabrėžti, jog altruizmas gali būti šio modelio dalis, kaip tai įtaigiai parodė Dawkinsas.[4] Ši teorinė nuostata net leidžia suprasti, kaip reputacija, tarpusavio pasitikėjimas bei kitokie žmogiškosios veiklos aspektai, iš pirmo žvilgsnio atrodantys altruistiniai ir nesuderinami su individo naudos maksimizacija, tam tikromis sąlygomis gali puikiai pasitarnauti išlikimui.[5]

Taigi naudos maksimizavimo modelio pagrindu galima konstruoti sudėtingesnius žmogiškojo elgesio modelius, į kuriuos būtų įtraukiami tam tikri altruizmo aspektai. Alternatyvi koncepcija, kurią iliustruoja Beckerio studija apie šeimą (1981), patį altruizmą traktuoja kaip vieną iš naudos maksimizavimo aspektų, kai individo nauda yra kitų gerovė. Tačiau šis reiškinys yra gilesnis už altruizmą šeimoje. Tiek eksperimentinės ekonomikos tyrimai, tiek psichologų studijos rodo,

[4] Žr. Dawkins, *The Selfish Gene* (1976).

[5] Žr., pavyzdžiui, R. Frank, „If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function Would He Want One with a Conscience?" (1987).

kad veltėdžiavimas, sąžiningumas ir teisingumas įeina į naudingumo funkciją, ir jie nėra lengvai suderinami su maksimizacijos postulatais siaurąja ką tik nurodyta prasme.[6] Panašių dalykų randame tyrinėdami įstatymų leidėjų elgesį; plačiai pripažįstama, kad neįmanoma paaiškinti įstatymų leidėjų balsavimo remiantis paprastu agentūros (*agency*) modeliu, pagal kurį atstovas (įstatymų leidėjas) ištikimai tarnauja rinkėjų interesams. Paties atstovo naudingumo funkcija – jo paties įsitikinimai dėl to, kaip turi būti tvarkomas pasaulis – atlieka tam tikrą vaidmenį rezultato generavimo procese.

Mūsų turimi duomenys apie ideologijas, altruizmą ir savanoriškai prisiimtus elgesio standartus perša mintį, kad turto siekio ir šių kitų vertybių siekio kompromisas yra negatyviai nuožulni funkcija. Kitaip sakant, kur individo kaštai išreiškiant savo vertybes yra menki, ten jos darys didelį poveikį jo pasirinkimams; tačiau jeigu savo vertybių (ideologijos, normų ar preferencijų) išraiškos kaštai individui yra labai dideli, tai jų vaidmuo aiškinant žmogiškąjį elgesį bus kur kas kuklesnis (Nelson and Silberberg, 1987). Prie šios minties dar grįšiu, nes ji padeda suprasti, kas yra institucijos ir kaip jos veikia pasirinkimus. Mėginsiu parodyti, kad institucijos smarkiai keičia šiuos individų kaštus ir todėl dažnai leidžia idėjoms, ideologijoms bei dogmoms esmingai veikti individų pasirinkimus.

III

Antrasis esminis žmogiškojo elgesio supratimo elementas yra aplinkos dešifravimas. Ši problema retai išryškėja, jei apskritai išryškėja, standartiniame ekonomisto repertuare, nors Lucasas (1986) pripažįsta, jog neįmanoma gauti racionalių lūkesčių modelio rezultatų nesiremiant prielaida, kad lošėjai mokosi ir, tiesą sakant, be stabilios pusiausvyros ir konkurencijos sąlygos (kurią nurodo Winteris), tokios, kad pasirin-

[6] Žr., pavyzdžiui, Kahneman, Knetsch, and Thaler, „Fairness and the Assumptions of Economics" (1986); Richard Herrnstein, „A Behavioral Alternative tto Utility Maximization" (1988); Hoffman and Spitzer, „Entitlements, Rights and Fairness: Some Experimental Results" (1985).

kimo alternatyvos būtų aiškiai suvokiamos. Iš pirmo žvilgsnio stabilios pusiausvyros ir alternatyvų žinojimo prielaidos yra gana įtikinamos, nes mūsų gyvenime vyrauja rutininė veikla, kur pasirinkimo klausimai sprendžiami įprastu, kartotiniu ir akivaizdžiu būdu, tad 90 proc. mūsų kasdienės veiklos nereikalauja ypatingų mąstymo pastangų. Tačiau faktiškai tik tam tikrų institucijų funkcionavimas išlaisvina mus nuo tokių pastangų ar kaskart naujo pasirinkimo būtinybės. Jų egzistavimą paprasčiausiai postuluojame, nes mainų struktūra yra institucionalizuota taip, jog mažina netikrumą. Kai tik pajudame tolyn nuo sprendimų, kur turime reikalų su asmeniniais ir kartotiniais pasirinkimais, prie pasirinkimų, susijusių su beasmeniais ir nekartotiniais mainais, iškart didėja netikrumas dėl rezultatų. Kuo sudėtingesnės ir kuo labiau unikalios problemos, iškylančios mūsų kelyje, tuo mažiau esame tikri dėl jų sprendimo rezultatų. Mes paprasčiausiai neturime tokių teorijų, kurios leistų efektyviai numatyti rezultatus, o ir informacija, kurią gauname tokiomis aplinkybėmis, dažniausiai nepadeda tobulinti mūsų naudojamų modelių. Herbertas Simonas gerai apibūdina šias problemas:

> Jeigu priimame vertybes kaip duotas ir neprieštaringas, jeigu postuluojame objektyvų pasaulį kaip duotą ir jeigu tariame, kad intelektinės sprendimų priėmėjo galios yra neribotos, tai galime padaryti dvi svarbias išvadas. Pirma, mums nebūtina realų pasaulį skirti nuo pasaulio vaizdinio, kuriuo vadovaujasi sprendimų priėmėjas: pasaulį jis suvokia tokį, koks jis realiai yra. Antra, galime prognozuoti, kokius pasirinkimus padarys racionalus sprendimų priėmėjas, remdamasis vien savo žiniomis apie realų pasaulį, bet neatsižvelgdamas į jo vaizdinius ar samprotavimo būdus. (Be abejo, turime žinoti jo naudingumo funkciją.)
>
> Jeigu, kita vertus, priimame prielaidą, kad sprendimų priėmėjo žinios ir intelektinės galios yra labai ribotos, tada realų pasaulį turime skirti nuo agento vaizdinių ir samprotavimų apie pasaulį. Kitaip sakant, turime konstruoti (ir empiriškai tikrinti) sprendimų priėmimo procesų teoriją. Mūsų teorija turi aprėpti ne tik samprotavimo procesus, bet ir tuos procesus, kurie generuoja subjektyvius agento vaizdinius apie sprendimo problemą ir jo nuostatą jos atžvilgiu.

Racionalus asmuo neoklasikinėje ekonomikoje visada pasiekia sprendimą, kuris yra objektyviai arba substanciškai geriausias duotosios naudingumo funkcijos atžvilgiu. Racionalus asmuo kognityvinėje psichologijoje priima savo sprendimus tuo būdu, kuris yra procedūriškai racionalus turimų žinių ir samprotavimų šviesoje (Simon, 1986, p. 210–211).

Simono formuluotė atskleidžia tai, kodėl, mano manymu, subjektyvus ir fragmentiškas informacijos apdorojimo procesas atlieka esminį vaidmenį sprendimų priėmimo procese. Ji padeda suprasti, kodėl ideologija, grindžiama subjektyviais tikrovės vaizdiniais, atlieka svarbų vaidmenį žmogiškųjų būtybių pasirinkimuose.[7] Ji pabrėžia mūsų gaunamos informacijos kompleksiškumą bei fragmentiškumą ir mūsų pastangų ją iššifruoti negrabumą. Ji kalba apie reguliarių žmogiškosios sąveikos struktūrų būtinybę dorojantis su šiuo kompleksiškumu, ir perša mintį, jog šios sąveikos struktūros, kurias mes vadiname institucijomis, gali būti neadekvačios arba toli gražu ne optimalios bet kuria šio termino prasme. Žodžiu, šis požiūris į žmogiškąją veiklą yra suderinamas su institucijų formavimosi argumentais, kuriuos toliau aptarsiu šiame skyriuje.

Straipsnyje „Numatomo elgesio ištakos" (1983) Ronaldas Heineris kelia panašius teiginius. Jis argumentuoja, kad atotrūkis tarp agento kompetencijos dešifruojant problemas ir priimtiniausios alternatyvos pasirinkimo (šį jis vadina KP atotrūkiu) yra esminis faktas, padedantis suprasti žmogiškąją veiklą. Straipsnyje formuluojama paprasta idėja: kuo didesnis šis atotrūkis, tuo labiau tikėtina, jog agentų elgsenos struktūros taps griežčiau sureguliuotos jiems mėginant dorotis su tuo situacijų sudėtingumu bei netikrumu, kurį implikuoja šis atotrūkis. Tiesą sakant, Heineris argumentuoja, jog šis netikrumas ne tik generuoja numatomą elgesį, bet yra ir esminis institucijų atsiradimo šaltinis.

[7] Kalbėdamas apie ideologiją, turiu omenyje subjektyvius vaizdinius (modelius, teorijas), kurių pagrindu žmonės aiškina juos supantį pasaulį. Tiek individualių santykių mikrolygmenyje, tiek organizuotų ideologijų, teikiančių integruotą praeities ir dabarties paaiškinimą (tokių kaip komunizmas arba religija) makrolygmenyje individų konstruojamos *teorijos* yra *veikiamos* normatyvinių pažiūrų apie tai, kaip pasaulis turi būti organizuotas.

Heinerio straipsnis yra unikalus tuo, kad jame elgesį netikrumo sąlygomis mėginama susieti su institucijų atsiradimu. Tačiau jo naudojamas evoliucinis modelis nepalieka vietos subjektyviems teisingumo vaizdiniams kaip individo elgesio determinantams.

IV

Čia aptartus klausimus galime reziumuoti sugrįždami prie Winterio ginamos klasikinės pozicijos ir pakomentuodami septynis jo teiginius.

1. Kai kurių problemų atvejais pusiausvyros sąvoka yra vertingas analizės instrumentas, tačiau daugumos mus čia dominančių problemų atvejais neegzistuoja viena pusiausvyra, o veikiau esama įvairių pusiausvyrų, nes „agentai gali vadovautis įvairiomis teorijomis ir niekada nepatirti įvykių, kurie juos verstų keisti savo teorijas" (Hahn, 1987, p. 324).
2. Nors individualiems agentams dažnai pasitaiko kartotinės situacijos ir, kaip buvo pabrėžta, tokiose situacijose gali elgtis racionaliai, jie taip pat patenka į įvairias unikalias pasirinkimo situacijas, kur informacijos nepakanka ir kur sprendimų rezultatai nėra garantuoti.
3. Nors Beckeris ir Stigleris įtaigiai argumentuoja (1977), jog santykinių kainų kaita paaiškina daugelį pokyčių preferencijų struktūroje, stabilumo klausimo tuo dar neišsprendžia. Anomalijos pasirodo ne tik disagregacijos lygmenyje, kuriame buvo atliekami psichologiniai tyrimai, bet ir istorinė patirtis neginčijamai liudija, jog ilgainiui preferencijos kinta. Nežinau, kaip galima būtų paaiškinti vergovės išnykimą XIX amžiuje neatsižvelgus į tai, kad pasikeitė požiūris į asmens pajungimo kitam teisėtumą.
4. Agentai, žinoma, siekia kuo geresnių rezultatų, tačiau informacinis grįžtamasis ryšys gali būti toks silpnas, jog jie nesuvokia geresnių alternatyvų.
5. Konkurencija gali būti tokia silpna, o gaunami signalai tokie painūs, kad prisitaikymas prie aplinkybių bus lėtas arba neadek-

vatus, todėl klasikiniai evoliuciniai padariniai gali nesusiklostyti labai ilgiems laikotarpiams.
6. Pasaulio padėtis per visą istoriją akivaizdžiai liudija, kad paprastas racionaliai nekooperatyvaus elgesio modelis galioja toli gražu ne visuotinai.
7. Ekonomistų naudojamos motyvacinės prielaidos yra parankios sprendžiant tam tikras problemas. Tačiau jos nėra pakankamos dorojantis su daugeliu socialinių mokslų problemų, ir jos rimtai kliudo suprasti, kaip atsiranda, klostosi ir evoliucionuoja institucijos.

V

Būtų gera šį skyrių baigti griežtu sisteminiu žmogiškosios elgsenos modeliu, kuris ne tik paaiškintų, kodėl institucijos yra būtinoji tąsa to būdo, kuriuo žmogiškosios būtybės apdoroja informaciją, bet ir leistų prognozuoti, kokių motyvų derinys formuos vienokius ar kitokius jų pasirinkimus. Judėdami tokio modelio link padarėme tam tikros pažangos; ir to faktiškai pakanka, kad galėtume paaiškinti institucijų egzistavimą ir (mažiau apibrėžtai) tą agentų motyvaciją, kuri skatina institucijų atsiradimą ir paaiškina, kaip altruizmas bei kitokios nesavanaudiškumo vertybės daro įtaką pasirinkimams.

Institucijų atsiradimą paaiškina tai, kad jos mažina žmogiškųjų sąveikų netikrumą. Šis netikrumas yra tiek pačių spręstinų problemų sudėtingumo, tiek individo turimos problemų sprendimo „programinės įrangos" (jei bus leista pasinaudoti kompiuterine analogija) funkcionavimo padarinys. Tai sakydami neteigiame, kad institucijos būtinai yra efektyvios.

Aplinkos sudėtingumas bus kito skyriaus tema. Čia pakanka pasakyti, jog netikrumas kyla dėl to, kad sąveikaudamas su kitais individas disponuoja nepakankama informacija apie tai, kaip tie kiti gali elgtis. Intelektines individo galias riboja proto pajėgumas apdoroti, kaupti ir panaudoti informaciją. Šis ribotumas kartu su netikrumu, kurį implikuoja aplinkos dešifravimas, skatina atsirasti procesą papras-

tinančioms taisyklėms bei procedūroms. Susiklostanti institucinė žmogiškosios sąveikos struktūra apriboja individų pasirinkimo galimybes.

Negali kilti abejonių dėl riboto žmogaus proto pajėgumo apdoroti informaciją; tačiau kokį vaidmenį sprendimų priėmimo procese atlieka individo motyvacija? Gryname sociobiologiniame modelyje išlikimo potencialo stiprinimas yra individo veiklos motyvacinis pagrindas. Tokia motyvacija kartais, bet ne visada, sutampa su asmeninės naudos maksimizavimo siekiais. Aplinkos sudėtingumas ir ribotas individo pajėgumas apdoroti gaunamą informaciją gali paaiškinti tą realybės suvokimo subjektyvumą, kuris yra būdingas žmogiškajam suvokimui, ir net tą teisingumo arba sąžiningumo jausmą, kuriuo remdamiesi individai vertina savo institucinę aplinką. Remiantis klasikiniu pavyzdžiu nesunku suprasti, kodėl pramoninės revoliucijos laikų proletariatas galėjo jaustis taip, tarsi jis būtų išnaudojamas buržuazijos, arba kodėl JAV fermeris XIX amžiaus pabaigoje dėl savo problemų galėjo kaltinti geležinkelių kompanijas. Abiem atvejais veikė ideologiniai konstruktai, kuriais remiantis buvo nesunku paaiškinti vargingą jų padėtį. Tačiau sunkiau paaiškinti tą faktą, jog individai, mėgindami įveikti veltėdžių problemą, veikė šių vaizdinių pagrindu.

Anoniminė nemokama kraujo donorystė, pasiaukojimas ideologijoms, tokioms kaip komunizmas, ištikimybė religijos reikalavimams ar net savo gyvenimo paaukojimas abstraktiems tikslams – visa tokia žmonių veikla galėtų būti nurašyta kaip nereikšminga (kaip ją nurašo daugelis neoklasikinių ekonomistų), jeigu ji būtų tik atsitiktinė ir epizodinė. Tačiau akivaizdu, kad ji nėra tokia, tad siekdami geriau suprasti žmogiškąjį elgesį privalome į ją atsižvelgti. Net jeigu disponuojame labai ribotu žmogiškosios motyvacijos supratimu, vis dėlto galime pasistūmėti į priekį paaiškindami, kaip institucijos keičia kainą, kurią asmuo moka už savo įsitikinimus ir taip atlieka esminę funkciją plečiant nemaksimizacinių motyvų įtaką pasirinkimams. Toliau mėginsime pateikti tokį paaiškinimą. Tačiau pirmiausia turime plačiau aptarti, kas lemia pasirinkimo aplinkos kompleksiškumą.

4

Mainai ir transakcinių kaštų teorija

Mano konstruojama institucijų teorija remiasi žmogiškojo elgesio teorija, derinama su transakcinių kaštų teorija. Derindami šias teorijas galime suvokti, kodėl egzistuoja institucijos ir kokį vaidmenį jos atlieka visuomenių gyvenime. Pasitelkę dar ir gamybos teoriją galime analizuoti tai, kokį poveikį institucijos daro ekonomikų veikmei.

Informacija kainuoja ir dėl to atsiranda transakciniai kaštai: juos sudaro mainomų gėrybių atributų vertės nustatymo ir teisių apsaugos kaštai bei sandorių priežiūros ir įtvirtinimo kaštai. Šie kaštai yra socialinių, politinių ir ekonominių institucijų atsiradimo šaltinis. Šiame skyriuje dėmesį sutelksime į ekonominius mainus; 6 skyriuje, remdamasis tais pačiais sudedamaisiais elementais, sukonstruosiu politinių mainų modelį.

Suvokimas, kad ekonominiai mainai kainuoja, transakcinių kaštų koncepciją atskiria nuo tradicinės teorijos, kurią ekonomistai paveldėjo iš Adamo Smitho. Du šimtus metų idėja, kad prekyba duoda naudos, nes skatina didėjančią specializaciją ir darbo pasidalijimą, buvo ekonominės teorijos kertinis akmuo. Specializacija gali būti realizuota plečiant rinkas; augant pasaulio ekonomikai ir didėjant darbo pasidalijimui mainų skaičius ekonomikoje nuolat auga. Tačiau ilga virtinė ekonomistų, kurie šią idėją išrutuliojo į elegantišką ekonominę teoriją, tai darė neatsižvelgdami į mainų proceso kaštus. Suvokimas, jog mainų procesas implikuoja transakcinius kaštus, reikalauja rimtų ekonominės teorijos modifikacijų ir turi visiškai kitokių padarinių ekonominei veikmei.[1]

[1] Transakcinių kaštų koncepcijas vienija tik sutarimas dėl transakcinių kaštų svarbos; įvairiais kitais požiūriais jos smarkiai skiriasi. Čia dėstomą koncepciją geriausiai apibūdintų pavadinimas „Vašingtono universiteto koncepcija": pirmasis ją iškėlė Stevenas

Wallisas ir Northas (1986), atlikę transakcijų kaštų visoje JAV rinkoje paskaičiavimus (į kaštus įtraukiant bankininkystės, draudimo, finansavimo, didmeninės ir mažmeninės prekybos kaštus, arba, profesijų terminais, teisininkų, buhalterių ir t.t. išlaikymo kaštus), nustatė, jog daugiau nei 45 proc. nacionalinių pajamų skiriama transakcijų kaštams dengti; be to, šis procentas padidėjo nuo maždaug 25 proc., buvusių prieš šimtą metų. Tad transakcijoms sunaudojama vis daugiau ekonominių išteklių. Kadangi transakcijų kaštai yra gamybos kaštų dalis, turime performuluoti tradicinį gamybos santykį. Bendrus gamybos kaštus sudaro žemės, darbo ir kapitalo sąnaudos, atsirandančios transformuojant fizinius gėrybės atributus (dydį, svorį, spalvą, lokalizaciją, cheminę sudėtį ir t.t.), ir sąnaudos, atsirandančios vykdant transakcijas – apibrėžiant, ginant ir įtvirtinant nuosavybės teises į įvairias gėrybes (teisę naudotis objektu, teisę gauti pajamas iš naudojimosi objektu, teisę išimtinai asmeniškai naudotis objektu, teisę jį iškeisti).

Suvokdami, jog gamybos kaštai apima ne tik transformacijų, bet ir transakcijų kaštus, turime suprasti, jog mums reikia naujo teorinio mikroekonominės analizės aparato.[2] Tačiau mums čia rūpi institucijų teorija, tad nors šis mūsų interesas neišvengiamai paliečia kai kurias esmines mikroekonominės teorijos problemas, mėginimas sistemiškai išsiaiškinti visas šią teoriją liečiančias implikacijas mus atitrauktų nuo pagrindinio tikslo. Vis dėlto mūsų pradinis klausimas – kodėl transakcijos kainuoja – yra bendras, ir jis turi būti sprendžiamas tiek restruktūrizuojant mikroekonominę teoriją, tiek konstruojant institucijų teoriją.

I

Kaip matėme 2 skyriuje, Ronaldas Coase'as straipsnyje „Socialinių kaštų problema" (1960) parodė, jog tik nesant transakcinių kaštų neoklasi-

Cheungas (1974, 1983), po to Vašingtono universitete ją rutuliojo ir modifikavo Yoramas Barzelas (1982, 1989), taip pat Keithas Leffleris (su Kleinu, 1981), Masanori Hashimoto (1979) ir Douglassas Northas (1981, 1984). Toliau, palyginimui, dar aptarsime kitas transakcinių kaštų koncepcijas, pirmiausia Oliverio Williamsono.

[2] Tokios teorijos apmatus teikia Barzelas (1989).

kinė paradigma gali duoti jos prognozuojamus išteklių pasiskirstymo rezultatus; esant pozityviems transakcijų kaštams išteklių pasiskirstymo struktūros kaitą lemia nuosavybės teisių struktūros. Nei Coase'as, nei daugelis vėlesnių transakcinių kaštų studijų nemėgino aiškiai apibrėžti, nuo ko priklauso transakcijų kaštai; tačiau būtent šis klausimas mums pirmiausia rūpės šiame darbe, ir dabar prie jo pereinu. Pirmiausia aptarsiu matavimo kaštus (tardamas, kad teisių įtvirtinimo (*enforcement*) kaštai yra pastovūs), po to III skirsnyje aptarsiu teisių įtvirtinimo kaštus.

Naudą gauname iš skirtingų gėrybės arba paslaugos atributų arba, žmogaus veiklos atveju, – iš įvairių veiksmų, sudarančių tą veiklą.[3] Kalbant paprastai tai reiškia, kad išgėręs apelsinų sulčių gaunu naudos iš išgerto sulčių kiekio, iš jose esančio vitamino C, iš jų skonio, nors pats mainų aktas buvo tai, kad už keturiolika apelsinų sumokėjau du dolerius. Panašiai esti, kai perku automobilį, gaunu tam tikrą spalvą, greitį, stilių, vidaus apdailą, erdvę kojoms, kilometražą tam tikram kuro kiekiui – įvairius vertingus atributus, nors perku tik automobilį. Kai perku gydytojų paslaugas, jų įgūdžiai, rūpestingumas ir jų laikas, praleistas darbe, yra sudedamosios pirkinio dalys. Kai būdamas ekonomikos fakulteto dekanu samdau dėstytojus, tai perku ne tik jų dėstytojavimo ir tam tikrą tyrimų kiekį bei kokybę (kad ir kaip matuojamą), bet ir įvairius kitus jų veiklos aspektus: pasiruošimą paskaitoms, nevėlavimą į paskaitas, bendradarbiavimą su kolegomis, dalyvavimą fakulteto renginiuose, draugų iš Honkongo kvietimą fakulteto sąskaita ir t.t. Tad mainų nauda jų dalyviams yra gėrybės arba paslaugos skirtingų atributų vertė. Šiems atributams nustatyti ir išmatuoti reikalingi ištekliai, jie reikalingi ir perduodamoms teisėms apibrėžti bei išmatuoti.

Perdavimai, vykstantys mainų procese, implikuoja kaštus, atsirandančius mainų pusėms mėginant nustatyti gaunamos gėrybės vertingus atributus, t.y. atributus, kurie dėl didelių jų nustatymo ir išmatavimo kaštų lieka nepakankamai apibrėžti. Antai pirkdamas apelsinus mėginau nusipirkti tam tikrą sulčių kiekį, tam tikrą vitamino C kiekį, apelsinų skonį, nors tai, ką nupirkau už du dolerius, buvo tik keturiolika apelsinų. Panašiai yra, kai apžiūriu automobilį galvodamas, ar

[3] Šią vartotojo teoriją rutulioja Lancasteris (1966), Beckeris (1965), Cheungas (1974), Barzelas (1982) ir kiti.

jį verta pirkti, mėginu nustatyti, ar jis turi tuos atributus, kurie man svarbūs. Tas pat pasakytina apie gydytojo paslaugas – mėginu gauti informaciją apie jo įgūdžius, rūpestingumą ir t.t.

Pateiktus pavyzdžius galime apibendrinti: prekės, paslaugos, individų veikla pasižymi įvairiais atributais ir jų lygmuo įvairuoja priklausomai nuo daikto ar individo. Šių lygmenų išmatavimas yra pernelyg brangus, kad būtų išsamus ar visiškai tikslus. Informaciniai kaštai nustatant mainomų daiktų atskirų atributų lygmenis apibrėžia šio mainų aspekto kaštus. Net jeigu visi mainų dalyviai turėtų tą pačią objektyvią naudingumo funkciją (pavyzdžiui, visi siektų maksimizuoti juos įdarbinančios firmos pelną), transakciniai kaštai vis vien išliktų, t.y. kaštai, kuriuos implikuoja reikiamos informacijos apie mainomų vienetų atributų lygmenis paieška, pardavėjų (pirkėjų) suradimas ir t.t. Tačiau faktiškai mainų dalyviai disponuoja asimetrine informacija, ir ši aplinkybė, kartu su pamatine motyvacine individų funkcija, turi radikalių implikacijų ekonomikos teorijai ir institucijų analizei.

Pirmiausia aptarsiu asimetrijos klausimą. Anksčiau pateiktuose pavyzdžiuose apelsinų pardavėjas daug geriau negu pirkėjas žino vertingus apelsinų atributus, naudotų automobilių pardavėjas daug geriau negu pirkėjas žino vertingus automobilių atributus (Akerlof, 1970), gydytojas daug geriau negu pacientas išmano apie teikiamų paslaugų kokybę. Panašiai kandidatas į dėstytojus kur kas daugiau nei fakulteto dekanas žino apie savo darbo įpročius, arba kitas pavyzdys – gyvybės draudimo poliso pirkėjas kur kas daugiau žino apie savo sveikatos būklę nei draudimo kompanija.

Viena pusė ne tik žino daugiau nei kita apie tam tikrą vertingą atributą, bet ir gali turėti naudos slėpdama šią informaciją. Pagal griežtai maksimizacinę motyvacijos prielaidą, mainų dalyvis griebsis apgaulės, vagystės arba melo, jeigu jo išlošis iš tokios veiklos viršija jam prieinamų veiklos alternatyvų vertę. Tiesą sakant, būtent šia prielaida rėmėsi garsusis Akerlofo straipsnis apie citrinas (1970), moralinės rizikos ir atvirkštinės atrankos dilemų gyvybės draudimo versle analizė (Holmstrom, 1979) ir daugybė kitų studijų, atsiradusių per pastarąjį tuziną metų ir priklausančių vadinamajai „naujos pramoninės organizacijos" literatūrai. Nors kartais mainų dalyviams naudinga slėpti tam tikros rūšies informaciją, kitais atvejais jiems naudinga ją atskleisti.

Remdamiesi šiomis pastabomis galime padaryti kai kuriuos apibendrinimus apie matavimo aspektus transakcinių kaštų modelyje.

II

Pirmiausia pasvarstykime, koks yra standartinis neoklasikinis Walraso modelis. Šiame bendrosios pusiausvyros modelyje prekės nesiskiria viena nuo kitos, rinka koncentruojasi viename erdvės taške ir mainai įvyksta momentaliai. Be to, individai yra visiškai informuoti apie mainomąją prekę, o mainų sąlygos yra žinomos abiem pusėms. Todėl nereikia jokių papildomų pastangų mainams atlikti, o pakanka turėti tik reikiamą pinigų sumą. Taip kainos tampa pakankama priemone paskirstant išteklius vertingiausiems panaudojimams.

Prie Walraso modelio, kuris remiasi individų maksimizacinio elgesio, specializacijos naudos bei darbo pasidalijimo kaip mainų akstino prielaidomis, dabar priduriu ir informacijos kaštus. Kaip buvo pabrėžta anksčiau, šie kaštai apima gėrybių, paslaugų ir individų veiklos vertingų atributų matavimo kaštus. Grynoji mainų nauda yra bendroji, kaip ją interpretuoja neoklasikinė teorija ir tarptautinės prekybos modelis, minusuojant matavimo bei sandorių įtvirtinimo kaštus ir nuostolius, atsirandančius dėl to, kad sandorių vykdymo priežiūra nėra tobula. Kasdienė patirtis liudija, kiek daug išteklių ir pastangų skiriame sandorių įvertinimo, įtvirtinimo ir priežiūros tikslams. Užstatai, garantijos, prekiniai ženklai, klasifikavimas ir rūšiavimas, logistika, agentų paslaugos, arbitražas, tarpininkavimas ir, žinoma, visa juridinio proceso sistema atspindi visuotinę matavimo ir įtvirtinimo būtinybę.

Kadangi brangu tiksliai išmatuoti vertingus atributus, visada egzistuoja papildomo pelno galimybė gavus papildomos informacijos. Pavyzdžiui, vaisių ar daržovių pardavėjui gali būti per brangu jas surūšiuoti ir atitinkamai nustatyti skirtingas kainas. Kita vertus, pirkėjui gali būti verta skirti dalį savo laiko, kad atsirinktų, kas geriausia iš bendros vaisių ar daržovių pasiūlos. Šiuo atveju pardavėjas padaro viešą tam tikrų atributų įvairovę, ir šią naudą gali pasisavinti tas pirkėjas, kuris skiria dalį savo laiko ir pastangų joms surūšiuoti. Tas pat pasakytina apie naudoto automobilio pirkėją arba gydytojo paslaugų pir-

kėją. Kadangi gėrybių ir paslaugų charakteristikos ir jų nustatymo kaštai smarkiai skiriasi, idealios nuosavybės teisės šių išteklių atžvilgiu gali įgyti labai skirtingų formų. Kai kuriais atvejais ideali forma bus mainų dalyvių teisių pasidalijimas. Pavyzdžiui, pirkėjas, nusipirkęs ilgalaikio naudojimo prekę, gali įgyti tam tikrų teisių; kitos teisės lieka gamintojui, pavyzdžiui, garantinio aptarnavimo pavidalu.

Apibendrinant galima teigti, jog kuo lengviau kiti gali paveikti asmens pajamų iš tam tikro ištekliaus srautą nepakeldami visų savo veiklos kaštų, tuo mažesnė bus tokio ištekliaus vertė. Todėl ištekliaus vertės maksimizavimas reikalauja tokios nuosavybės teisių struktūros, kurioje individai, galintys paveikti tam tikrų atributų charakteristikas, turi tapti galutiniais atsakovais šių atributų atžvilgiu. Faktiškai tada jie tampa atsakingi už savo veiksmus ir įgyja paskatų maksimizuoti potencialią mainų naudą. Teises į tam tikrą išteklių, generuojantį tam tikrų paslaugų srautą, paprastai nesunku nustatyti, jeigu tas srautas gali būti lengvai išmatuojamas, nes nesunku nustatyti kainą, atitinkančią paslaugos lygį. Jeigu tas srautas yra žinomas ir nuolatinis, tai teises nustatyti nesunku. Jeigu tas srautas kinta, tačiau prognozuojamais būdais, tai teises taip pat nėra sunku nustatyti. Kai pajamų iš tam tikro ištekliaus srautas gali būti veikiamas mainų dalyvių, nuosavybės teisių paskirstymas tampa labiau problemiškas. Kai pajamų srautas yra kintantis ir nevisiškai numatomas, darosi brangu nustatyti, ar tas srautas yra toks, koks turėtų būti konkrečiu atveju. Tokiu atveju abi mainų pusės mėgins pasisavinti dalį ginčijamo pajamų srauto.

III

Kol kas mūsų analizėje pabrėžėme matavimo svarbą. Tačiau transakcijų kaštus nusako matavimo kaštai kartu su įtvirtinimo kaštais. Grįžkime prie Walraso modelio ir tarkime, kad sandorių įtvirtinimas neimplikuoja jokių kaštų. Išties, tarus, kad homogeninės gėrybės išmainomos momentaliai, sandorių priežiūros ir įtvirtinimo problemos yra trivialios. Tačiau jeigu atsižvelgiame į informacijos gavimo ir konkrečiai – į matavimo kaštus, problemos tampa labai rimtos. Būtent dėl to, kad nežinome gėrybės, paslaugos ar individo atliekamos veiklos atribu-

tų ir turime aukoti brangius išteklius jiems išmatuoti ir prižiūrėti, iškyla teisių įtvirtinimo problemų.

Viena iš jų yra agentų priežiūros problema. Kraštutinis pavyzdys būtų pono ir vergo santykis. Juos faktiškai sieja implicitinis sandėris; norėdamas maksimaliai išnaudoti savo vergą, ponas turi eikvoti tam tikrus savo išteklius vergo darbui prižiūrėti, jo produktui matuoti ir naudoti įvairias paskatas bei bausmes priklausomai nuo jo darbo rezultatų. Kadangi egzistuoja didėjantys ribiniai darbo priežiūros kaštai, ponas nesieks tobulos vergo darbo priežiūros, bet veikiau tenkinsis tokia priežiūra, kurios ribiniai kaštai prilygs papildomai ribinei jos naudai. Padarinys bus tai, kad vergai įgis tam tikrų nuosavybės teisių į savo darbą. Kitaip sakant, vergvaldžiai galės padidinti savo nuosavybės vertę suteikdami vergams tam tikrų teisių mainais į tam tikras paslaugas. Taip vergai irgi tampa savininkais. Tiesą sakant, būtent ši vergų disponuojama nuosavybė leisdavo vergams nusipirkti laisvę, kaip tai dažnai būdavo klasikos laikais ir kartais prieškario Amerikos pietuose.[4]

Nors vergo pavyzdys yra kraštutinis, ši agentūros problema aptinkama visose hierarchinėse organizacijose. Įvairių agento veiklos atributų priežiūra ir matavimas kelia rimtų problemų, kurios reiškia, jog kitaip nei be trinties veikiančiame standartiniame neoklasikiniame modelyje, kuriame darbininkai gauna savo ribinio produkto vertę, jie gauna šią vertę iš jos atėmus jų priežiūros kaštus.[5] Pateiktame pavyzdyje implicitiškai rėmiausi nuosavybės teisių sąvoka, nes ponas yra vergo savininkas; toliau aptardami agentų priežiūros problemą tariame, kad savininkas (*principal*) turi teisę agentą disciplinuoti, tad ir įtvirtinti susitarimus. Panašiai ir agentas turi teisę prižiūrėti savininką ir įtvirtinti savąją susitarimų pusę.

Įtvirtinimas gali reikštis vienos mainų pusės baudžiamaisiais veiksmais. Jis taip pat gali reikštis privalomais vidaus elgesio kodeksais, socialinėmis sankcijomis arba prievartinėmis trečiosios pusės (valstybės) priemonėmis.

Tačiau įtvirtinimo negalima paprasčiausiai postuluoti. Jo nepatikimumas yra (ir visada buvo) esminis kliuvinys didėjančiai specializacijai ir

[4] Žr. Barzelas (1977), kur detaliau rutuliojamas šis argumentas.

[5] Žinomame straipsnyje Jensenas ir Mecklingas (1976) nagrinėja kaštus, kurių reikalauja agentų priežiūra.

darbo pasidalijimui. Įtvirtinimas nekelia problemų tuo atveju, jeigu antroji pusė yra suinteresuota laikytis susitarimų. Tačiau be institucinių apribojimų savanaudiškas elgesys užkirs kelią sudėtingesniems mainams, nes viena pusė nebus tikra dėl to, ar kita pusė bus suinteresuota laikytis susitarimų. Šį netikrumą atspindės transakciniai kaštai, kartu su rizikos kaštais, kurių dydis priklausys nuo kitos pusės išdavystės tikimybės laipsnio ir atitinkamų nuostolių, kuriuos patirtų pirmoji pusė. Per visą istoriją šios rizikos kaštų dydis užkirsdavo kelią sudėtingesniems mainams ir todėl ribojo ekonominio augimo galimybes.

IV

Dabar esame pasirengę aptarti 3 skyriuje išdėstytų motyvacinių prielaidų santykį, šio skyriaus ankstesniuose skirsniuose nurodytas transakcijų charakteristikas ir institucinę visuomenės struktūrą.

Nuosavybės teisės yra teisės, individų įgytos į savo pačių darbą ir turimas gėrybes bei paslaugas. Pasisavinimas yra teisės taisyklių, organizacinių formų bei elgesio normų, t.y. institucinės struktūros, funkcija. Kadangi esant bet kuriai nuosavybės teisių struktūrai transakciniai kaštai yra pozityvūs, teisės niekada nėra tobulai apibrėžtos ir įtvirtintos; kai kurie vertingi atributai išlieka viešose valdose ir individams apsimoka skirti išteklių, kad pasisavintų jų naudą. Kadangi transakciniai kaštai per ilgą laiką radikaliai keitėsi ir radikaliai skiriasi įvairiose šiuolaikinėse ekonomikose, proporcija tarp formalios teisių apsaugos ir individualių pastangų įsigyti teises arba skirti individualius išteklius teisių apsaugai labai įvairuoja. Pakanka palyginti nuosavybės teisių padėtį Beirute 1980-aisiais su jų padėtimi nedidelio miesto bendruomenėje dabartinėse Jungtinėse Valstijose, kad suvoktume šio galimybių spektro plotį. Pirmuoju atveju vertingiausios teisės yra viešose valdose ir jas įgyja tie, kurie disponuoja pakankama prievartos galia; antruoju atveju, didžiąją dalį teisių apibrėžia ir įtvirtina teisinė struktūra, o tas vertingas teises, kurios išlieka viešose valdose, paprastai paskirsto tradicinės elgesio normos. Šių situacijų skirtumą lemia atitinkama institucinė struktūra.

Institucijos (kartu su esama technologija) mainams suteikia tam tikrą struktūrą, nuo kurios priklauso transakcijų ir transformacijų kaštai. Institucijų veiksmingumas sprendžiant koordinacijos ir gamybos

problemas priklauso nuo individų motyvacijos (nuo jų naudingumo funkcijos), nuo aplinkos sudėtingumo ir nuo individų gebėjimo dešifruoti bei tvarkyti savo aplinką (matavimas ir įtvirtinimas).

Institucijos, kurių egzistavimas būtinas mainams, skiriasi sudėtingumu – pradedant nuo tų, kurios padeda spręsti paprasto mainų akto problemas ir baigiant tomis, kurios aprėpia plačias erdves, ilgus laiko periodus ir daugybę žmonių. Ekonominių mainų sudėtingumo laipsnis yra kontraktų, kuriais turi būti naudojamasi skirtingo lygio specializacijos ekonomikose, sudėtingumo laipsnio funkcija. Specializacijos vengiama, kad būtų apsidrausta ten, kur aukšti transakcijų ir netikrumo rizikos kaštai. Kuo didesnė specializacija ir kuo platesnė vertingų atributų įvairovė, tuo svarbiau patikimos institucijos, leidžiančios individams įsitraukti į sudėtingų kontraktų schemas minimaliai rizikuojant tuo, jog kontraktų sąlygų nebus laikomasi. Mainai šiuolaikinėse ekonomikose, susiję su plačia atributų įvairove ir apimantys ilgus laiko periodus, reikalauja institucinio stabilumo, ir jis tik pamažu susiklostė Vakarų ekonomikose. Nėra jokio automatizmo, paaiškinančio, kaip bendradarbiavimas evoliucionavo nuo paprasčiausių kontrakto bei mainų formų iki tų sudėtingų formų, kurios būdingos sėkmingai funkcionuojančioms naujųjų laikų ekonomikoms.

Institucijos ekonominius mainus struktūrizuoja įvairiausiais pavidalais, nors juos galima suskirstyti ir į bendrus tipus, suderinamus su transakcinių kaštų modeliu. Tokie mainai, kokie buvo būdingi beveik visai ekonominei istorijai, buvo suasmeninti smulkios gamybos bei vietinės prekybos mainai. Kartotiniai santykiai, kultūrinis homogeniškumas (bendra vertybių aibė), trečiosios pusės vykdomos teisėsaugos nebuvimas (ir jos poreikio nebuvimas) buvo tipinės mainų sąlygos. Tokiomis sąlygomis transakcijų kaštai nėra dideli, tačiau specializacija ir darbo pasidalijimas tėra rudimentinio pobūdžio, todėl transformacijų kaštai yra dideli. Šio tipo mainų sąlygomis susiklostančios ekonomikos arba prekybos partnerių grupės yra gana mažos.

Mainų mastams plečiantis jų dalyviai mėgino suasmeninti mainų santykius – kiekvienas ėmė burti savo klientūrą. Tačiau kuo įvairesni ir gausesni mainai, tuo sudėtingesni tampa atitinkami susitarimai ir tuo sunkiau juos pasiekti. Todėl pradėjo klostytis kita mainų struktūra – beasmenių santykių struktūra, kurioje dalyvius saisto giminystės ry-

šiai, laidavimas, keitimasis įkaitais arba prekijų elgesio kodeksai. Dažnai mainai vyksta smulkmeniškų ritualų ir religinių maksimų kontekste, saistančiame jų dalyvius. Viduramžių Europos tolimų atstumų prekyba tarp skirtingų kultūrų ir Viduramžių mugės priklausė nuo tokių institucinių konstruktų. Jie leido plėstis rinkai ir jos dalyviams realizuoti naudą, teikiamą sudėtingesnės gamybos ir prekybos sistemos, peržengiančios siauras geografines ribas. Ankstyvais moderniosios Europos laikais šios institucijos skatino didėjantį valstybės vaidmenį ginant prekijus bei prekybos kodeksus, nes buvo suvokiama jų svarba iždo įplaukoms. Tačiau šioje aplinkoje valstybės vaidmuo buvo mažų mažiausiai nevienareikšmiškas, nes valstybė taip pat dažnai didino nesaugumą ir kėlė transakcijų kaštus.

Trečioji mainų forma yra tokie beasmeniai mainai, kai sandorius įtvirtina trečioji pusė. Ši forma buvo itin svarbi klostantis sėkmingoms šiuolaikinėms ekonomikoms, kai realizuojamos sudėtingos kontraktų schemos, be kurių neįmanomas šiuolaikinės ekonomikos augimas. Trečiosios pusės vykdomas teisių įtvirtinimas niekada nėra idealus ar tobulas, todėl mainų pusės vis dar didžiules lėšas skiria mainų santykių patikimumui garantuoti. Tačiau nei savikliova, nei tarpusavio pasitikėjimo principas negarantuoja sėkmės. Tai nereiškia, kad ideologija arba normos yra visai nesvarbu; tai labai svarbu, ir milžiniški ištekliai skiriami tam tikriems elgesio kodeksams įdiegti. Tačiau sudėtingose visuomenėse lygiai taip pat didėja oportunizmo, apgaulės, išsisukinėjimo nuo prisiimtų pareigų grąža. Esminį vaidmenį atlieka trečioji pusė, disponuojanti prievartos galia. Neįmanoma šiuolaikinės didelių pajamų ekonomikos produktyvumo pasiekti politinės anarchijos sąlygomis. Tiesa, efektyvi trečiosios pusės teikiama teisių apsauga geriausiai realizuojama sukūrus tam tikras taisykles, kurios vėliau padeda atsirasti įvairiems efektyviems neformaliems apribojimams. Vis dėlto problemos, kurias kelia trečiosios pusės vykdomas susitarimų įtvirtinimas per efektyvią juridinę sistemą, taikančią, kad ir netobulai, tokias taisykles, tebėra gana neaiškios, ir tai yra esminė dilema tiriant institucinę evoliuciją.

Tad kurdami institucijų modelį turime išsiaiškinti neformalių apribojimų, formalių taisyklių, įtvirtinimo formų struktūrines charakteristikas bei jų evoliucionavimo būdus. Tada galėsime susidaryti bendrą vaizdą apie institucinę politinės ir ekonominės tvarkos sandarą.

5

Neformalūs apribojimai

Visose visuomenėse – nuo pačių primityviausių iki pažangiausių – žmonės prisiima tam tikrų savo elgesio apribojimų, suteikiančių tam tikrą struktūrą jų tarpusavio santykiams. Netobulos informacijos ir nepakankamų jos apdorojimo pajėgumų sąlygomis šie apribojimai mažina žmogiškosios sąveikos kaštus, palyginti su jos kaštais pasaulyje be institucijų. Tačiau kur kas lengviau aprašyti visuomenių kuriamas formalias taisykles negu įvairius neformalius būdus, kuriais žmogiškosios būtybės struktūrizuoja savo sąveiką. Ir nors juos dažniausiai yra sunku tiksliai apibrėžti ir dar sunkiau atrasti vienareikšmiškus jų vaidmens nustatymo kriterijus, jie yra itin svarbūs.

Šiuolaikiniame Vakarų pasaulyje savo gyvenimą ir ekonomiką suvokiame kaip tvarkomą pagal formalius įstatymus bei nuosavybės teises. Tačiau formalios taisyklės, net labiausiai išsivysčiusioje ekonomikoje, sudaro tik nedidelę (nors labai svarbią) dalį visų apribojimų, kurie formuoja mūsų pasirinkimus; pagalvojus nesunku suvokti, jog neformalūs apribojimai veikia visur. Kasdienėje mūsų sąveikoje su kitais – šeimoje, išoriniuose socialiniuose santykiuose arba verslo veikloje – mus valdančią struktūrą apibrėžia įvairios elgesio normos bei konvencijos. Nors be šių neformalių apribojimų egzistuoja ir formalios taisyklės, jos retai veikia kaip akivaizdus ir tiesioginis pasirinkimų šaltinis kasdienėse sąveikose.

Tai, kad neformalūs apribojimai yra svarbūs savaime (o ne vien kaip formalių taisyklių priedėliai), liudija faktas, jog tos pačios formalios taisyklės ir/arba konstitucijos, primestos skirtingoms visuomenėms, duoda skirtingus rezultatus. Radikali institucinė kaita, tokia kaip revoliucija, užkariavimas ar pavergimas, neabejotinai atneša naujų rezultatų. Ta-

čiau labiausiai stebinantis dalykas (nors jis retai suvokiamas, ypač revoliucijos šauklių) yra tai, kad net radikaliai pasikeitus taisyklėms, daugybė visuomenės gyvenimo aspektų išlieka nepakitę. Japonijos kultūra atlaikė Jungtinių Valstijų okupaciją po Antrojo pasaulinio karo; porevoliucinė Jungtinių Valstijų visuomenė išliko beveik tokia pat, kaip kolonijiniais laikais; žydai, kurdai ir daugybė kitų grupių ištisus šimtmečius išliko nepaisant nuolatinio formalaus jų statuso keitimosi. Net Rusijos revoliucija, bene radikaliausia iš mums žinomų formalių visuomenės transformacijų, negali būti visiškai suprasta neišsiaiškinus daugelio neformalių apribojimų išlikimo priežasčių.

Iš kur kyla neformalūs apribojimai? Jie kyla iš socialiai perduodamos informacijos ir yra paveldo, kurį vadiname kultūra, dalis. Tai, kaip protas apdoroja informaciją, priklauso nuo „smegenų mokslumo galių, kurias apibrėžia jų programavimas natūraliosios kalbos struktūromis, leidžiančiomis koduoti jutiminę, vertybinę, moralinę ir faktinę informaciją" (Johansson, 1988, p. 176). Kultūrą galima apibrėžti kaip „perdavimą iš vienos kartos į kitą – mokymosi ir imitavimo būdu – žinių, vertybių bei kitų veiksnių, darančių įtaką elgsenai" (Boyd and Richerson, 1985, p. 2). Kultūra parūpina tą sąvokinį aparatą, kuriuo smegenys koduoja ir interpretuoja pojūčių teikiamą informaciją.

Čia iš esmės tęsiame 3 skyriaus argumentą apie tai, kad informacijos apdorojimas yra mūsų raktas siekiant suprasti sudėtingesnę elgsenos motyvaciją nei ta, kurią nusako laukiamos naudos maksimizacijos modelis. Tačiau tame skyriuje pabrėžėme informacijos ribotumą ir atitinkamai – poreikį institucijų, struktūrizuojančių žmogiškąsias sąveikas. Šiame skyriuje sutelksime dėmesį į tai, kaip kultūros filtras užtikrina tam tikros praktikos tvermę ir kodėl neformalūs mainų problemos sprendimai, priimti praeityje, išlieka kaip paveldas dabartyje ir paverčia šiuos neformalius apribojimus svarbiais visuomenės raidos tvermės arba tęstinumo šaltiniais.

I

Pradėsiu nuo tos žmonių sąveikos, kai nesama jokių formalių taisyklių. Kaip palaikoma tvarka visuomenėse be valstybės? Šiai temai skir-

ta daugybė antropologinės literatūros, ir nors daugelis jos atradimų tebėra ginčų objektas, ji yra svarbi ne tik kaip istorinio tyrimo arba primityvių visuomenių tvarkos analizės pastanga; ji dar turi ir implikacijų mūsų pastangoms suprasti neformalių apribojimų prigimtį. Robertas Batesas (1987), remdamasis klasikine Evans-Prichardo nuerų studija, taip formuluoja šių apribojimų problemą:

> Evans-Prichardo požiūriu, mįslė buvo tai, kad nepaisant plačių plėšikavimo ir netvarkos atsiradimo galimybių, nuerai faktiškai gyveno santykinėje harmonijoje. Jeigu nuerai grobdavo gyvulius, tai grobdavo juos iš svetimų kaimenių; grobimai genties viduje buvo gana retas dalykas. Atrodo, kad nuerai rado būdą išvengti tų pavojų, kurie siejami su savanaudiška veikla. Ir, atrodo, jie jų išvengė, nors ir neturėjo vakarietiškų formalių institucijų, skirtų taikai palaikyti ir smurto tvardymo tikslams, t.y. teismų, policijos ir t.t. (Bates, 1987, p. 8).

Batesas toliau aprašo atgrasius padarinius, kurie atsirastų suvedinėjant sąskaitas gentyje arba kylant vaidams, griaunantiems esamą tvarką. Jis parodo, jog šis kooperatyvus sprendimas gali būti paaiškintas lošimų teorijos terminais. Vienkartinė kalinio dilemos situacija, kurioje, atrodytų, šeimos turėtų griebtis prievartinių veiksmų ir dėl to kiekvienos šeimos padėtis tik blogėtų, nepasireiškia. Vietoje to vyksta kartotinis lošimas, o esant vaidų grėsmei jo dalyviams verta palaikyti esamą tvarką ir nedaryti išpuolių – negrobti kitų šeimų gyvulių. Esminis dalykas čia yra tai, kad būtent patys šeimos nariai sulaiko kitus jos narius nuo grobikiškų veiksmų, nes vaidai, kartą prasidėję, būtų žalingi visiems šeimos nariams.

Gausi antropologų literatūra, skirta primityvių visuomenių analizei, rodo, jog mainų santykiai ten nėra paprasti. Nesant valstybės ir nesant jokių formalių taisyklių tankus socialinių sąveikų tinklas nulemia tai, kad atsiranda neformalios ir gana stabilios struktūros. Bene geriausiai šią situaciją aprašo Elizabeth Colson (1974):

> Nesvarbu, kaip tai pavadinsime – įstatymais, papročiais, įpročiais ar normatyvinėmis taisyklėmis. Svarbu tai, kad bendruomenės, tokios kaip Tonga, savo nariams nepalieka visiškos veiksmų laisvės, kad šie išmėgintų bet

kokią elgesio alternatyvą. Jų veiklą riboja tam tikros taisyklės arba standartai, apibrėžiantys deramą elgesį įvairiomis aplinkybėmis. Tokios taisyklės paprastai šalina interesų konfliktą apibrėždamos tai, ko žmonės gali tikėtis iš kitų žmonių. Taip nustatomos ribos reikalavimams ir visuomenė įgyja elgesio vertinimo kriterijus. ...

Tačiau kitame lygmenyje konfliktą jie laiko neišvengiamu visuomenės gyvenimo reiškiniu, nes greta vienas kito gyvenantys žmonės naudojasi ta pačia erdve ir nori paramos bei rūpesčio iš tų pačių individų. Nors taisyklės kartais pačios gali būti konflikto šaltiniu, jos mažina konflikto tikimybę, nes mažina bendrą netikrumo lygį nustatydamos specifinius, o ne universalistinius reikalavimus bei pareigas. Atsiranda galimybė savo gyvenimą tvarkyti pagal prioritetus, kurių teisėtumas pripažįstamas. ... Tonga bendruomenėje turėjau išmokti, jog negaliu dalyti dovanų kam noriu, nes tai įžeidžia visus tuos, kurie jų negauna. Taisyklės neišsprendžia visų problemų, tik daro gyvenimą paprastesnį.

Taip jos suteikia rėmus organizacinei veiklai. Kad bendruomenėje veiktų socialinės kontrolės sistema, taisyklės turi papildyti standartai bei tam tikri sankcijų mechanizmai. Tokiose bendruomenėse kaip Tonga taikomi specifinių vaidmenų atlikimo standartai darant bendrą [sic] asmens įvertinimą; tai savo ruožtu leidžia numatyti būsimąjį elgesį. Vertinimas yra nenutrūkstamas procesas, kuriam vykstant galiausiai pasiekiamas sutarimas (Colson, 1974, p. 51–53).

Iš šios Colson ir kitų antropologų darbų apžvalgos galima padaryti keletą išvadų. Tvarka jų aprašomose visuomenėse susiklosto dėl tankaus socialinio tinklo, kur žmonės gerai pažįsta vienas kitą ir kur smurto baimė yra nuolatinė tvarkos palaikymo jėga. Tokioje situacijoje negali būti toleruojamas nestandartinis elgesys, nes jis kelia grėsmę gentinės grupės stabilumui ir jos, kaip savotiškos tarpusavio draudimo sistemos, statusui.

Richardo Posnerio primityvios visuomenės modelis (1980), paaiškinantis daugelį institucinių tokių visuomenių bruožų, turi panašumų į mano čia rutuliojamą modelį (nors manasis neturi tų socialinės naudos arba efektyvumo maksimizavimo implikacijų, kuriomis eksplicitiškai remiasi Posnerio darbas). Posnerio modelyje aukšti informacijos kaštai, veiksmingos valdžios nebuvimas, siauras prekinių gėry-

bių asortimentas, mainų ribotumas, maisto atsargų stygius bei novacijų naudos menkumas nulemia tam tikras bendras tokių visuomenių charakteristikas:

> Silpna valdžia, teisių ir pareigų paskirstymas pagal priklausomybę šeimoms, keitimasis dovanomis kaip pamatinė mainų forma, griežta atsakomybė už žalą, dosnumo ir garbės kaip etinių normų aukštinimas, kolektyvinė kaltė – šie ir kiti socialinės organizacijos bruožai taip dažnai pasikartoja primityvių ir archaiškų visuomenių aprašymuose, kad atrodo, jog šis primityvios visuomenės modelis, kuris abstrahuojasi nuo konkrečių visuomenių specifinių bruožų, vis dėlto iš esmės gali paaiškinti primityvių socialinių institucijų struktūrą (Posner, 1980, p. 8).

Posnerio straipsnyje kaip pagrindinis tarpusavio apsidraudimo, saugos parūpinimo ir teisių įtvirtinimo mechanizmas primityviose visuomenėse pabrėžiami giminystės ryšiai. Panašiai Bateso studijoje apie Keniją (1989) atkreipiamas dėmesys į giminystės ryšių struktūros kaitą politinių ir ekonominių sąlygų kontekste kaip į pagrindinį veiksnį aiškinant institucinę raidą visuomenėse, sparčiai pereinančiose nuo gentinės visuomenės prie rinkos ekonomikos.

II

Neformalūs apribojimai būdingi ir šiuolaikinėms ekonomikoms. Siekdamas patikrinti teisės ir ekonomikos mokyklos tezę apie teisinės doktrinos prioritetą, Robertas Ellicksonas atliko tyrimą; jis mėgino išsiaiškinti, kaip Šastos grafystės (Kalifornija) gyventojai sprendžia ginčus dėl palaidų galvijų padarytos žalos.[1] Jis atrado, jog dėl žalos atlyginimo jie beveik niekada nesikreipia į teismus, bet ginčus sprendžia remdamiesi rafinuota neformalių apribojimų struktūra. Vėlesniame straipsnyje (1987) ir spaudai rengiamoje knygoje Ellicksonas pateikia papildomų empirinių duomenų, liudijančių neformalių apribojimų svarbą.

[1] „Of Coase and Cattle: Dispute Resolution Among Neighbors in Shasta County" (1986).

Net paviršutiniškiausia refleksija perša mintį apie neformalių apribojimų visuotinumą. Susiklostydami kaip žmonių kartotinos sąveikos koordinavimo priemonės, jie nusako (1) formalių taisyklių taikymo, rutuliojimo bei modifikavimo rezultatus, (2) socialiai sankcionuotas elgesio normas ir (3) internalizuotus privalomo elgesio standartus. Glaustai aptarsiu kiekvieną šių aspektų.

1. Studijoje apie komitetų galios institucinius pagrindus Shepsle'is ir Weingastas (1987) parodo, jog kongreso komitetų galia, kurios nepaaiškina formalios taisyklės, yra tam tikrų nerašytų ir neformalių apribojimų, susiklosčiusių per jų narių kartotinas sąveikas (mainus), rezultatas. Šie apribojimai kilo iš formalių taisyklių mėginant dorotis su specifinėmis mainų problemomis ir įsitvirtino kaip pripažinti instituciniai apribojimai, nors niekada nebuvo įtraukti į formalių taisyklių sąvadą. Todėl komitetų pirmininkai ir komitetai daro tokią įtaką įstatymų leidėjų sprendimams, kuri negali būti kildinama iš formalios struktūros.
2. Robertas Axelrodas (1986) pateikia įtaigią socialiai sankcionuotos elgesio normos iliustraciją. Alexanderis Hamiltonas, naktį prieš dvikovą su Aaronu Burru, sėdo prie rašomojo stalo ir surašė visus motyvus, kodėl jam nederėtų priimti mesto iššūkio; žinoma, svarbiausias buvo tai, kad jis veikiausiai bus nukautas. Tačiau nepaisant visų šių racionalių argumentų prieš dvikovą, jis jautė, kad jo autoritetas viešajame gyvenime smarkiai nukentės atsisakius dvikovos, nes tai buvo pripažintas džentelmenų nesutarimų sprendimo būdas. Pasirinkimą diktavo socialinės normos, o ne formalios taisyklės.
3. Abu šie neformalių apribojimų tipai gali būti modeliuojami naudos maksimizavimo modelių kontekste ir todėl interpretuojami neoklasikiniais (ir lošimų teorijos) terminais. Tačiau internalizuoti elgesio kodeksai, kurie veikia pasirinkimus individui išsižadant kokio nors turto ar pajamų vardan kitų vertybių jo naudingumo funkcijoje, gali būti suvokti tik neformalių apribojimų terminais. Įvairiuose darbuose buvo tiriamas įstatymų leidėjų balsavimo elgesys; išvadose skelbiama, jog šio elgesio negalima paaiškinti pagal interesų grupių modelį (kuriame įsta-

tymų leidėjas tik atspindi savo rinkėjų interesus), o būtina atsižvelgti į subjektyvias, asmenines įstatymų leidėjo preferencijas (Kalt and Zupan, 1984). Ši literatūra kelia tam tikrų abejonių dėl statistinių problemų, iškylančių mėginant gauti vienareikšmiškus atsakymus, tačiau esama pakankamai kokybinių ir kiekybinių duomenų, liudijančių, jog kuo mažesni idėjų, ideologijų bei įsitikinimų išraiškos kaštai, tuo didesnę įtaką jie daro pasirinkimams (empirinį šios tezės patvirtinimą teikia Nelsonas ir Silbergeris, 1987).

III

Kaip galima paaiškinti neformalių apribojimų atsiradimą ir tvarumą? Viena paplitusi, tačiau palyginti nesunkiai paaiškinama tokių apribojimų forma yra konvencijos, atsirandančios sprendžiant koordinacijos problemas: „Taisyklės, kurių niekas sąmoningai nekūrė, bet kurių laikytis naudinga kiekvienam" (Sugden, 1986, p. 54). Įprasta tokių konvencijų iliustracija – kelių eismo taisyklės. Svarbus konvencijų bruožas yra tai, kad dėl mainų transakcinių kaštų (4 skyrius) abi pusės yra suinteresuotos minimizuoti matavimo kaštus ir todėl mainai yra savaime įsitvirtinantys (*self-enforcing*). Koordinaciją laiduojančios konvencijos veikiausiai atspindi didesnę bendrų transakcinių kaštų ekonomikoje dalį nei kiti neformalūs apribojimai, kuriuos toliau aptarsime šiame skyriuje (nors daugeliu atvejų transakciniai kaštai faktiškai atspindi neformalių apribojimų šaltinių junginį).

Neformalūs apribojimai, kurie atsiranda mainų kontekste, bet nėra savaime įsitvirtinantys, yra sudėtingesni, nes būtinai implikuoja bruožus, kurie, sumažindami matavimo ir įtvirtinimo kaštus, mainus padaro praktiškai galimus. Nesant apribojimų, asimetrinės informacijos sąlygomis mainų naudos paskirstymas reikalaus per daug išlaidų matavimui arba net padarys mainus apskritai neįmanomus dėl to, kad juos būtų neįmanoma įtvirtinti. Neformalūs apribojimai gali reikštis kaip sutarimas naudotis mažiau kainuojančiomis matavimo priemonėmis (pavyzdžiui, svorių ir matų standartizavimas) ir trečiosios pusės

vykdomą įtvirtinimą padaryti efektyvesnį naudojant specifines sankcijas arba informacinius tinklus, kurie trečiajai pusei teikia žinių apie mainų dalyvių elgesį ir patikimumą (kredito reitingai, patikimo verslo biurai ir t.t.). Instrumentai bei organizacijos, kurios kooperatyvaus elgesio normas (neformalius apribojimus) daro efektyvesnes, ne tik nulėmė didžiąją dalį sudėtingesnių mainų atsiradimo istorijos; jie taip pat turi stebėtinų panašumų su lošimų teorijos modeliais, generuojančiais kooperatyvius sprendimus dėka tų savo bruožų, kurie keičia diskonto normą ir didina informacijos prieinamumą. Sudėtingesnių mainų formų atsiradimas vėlyvųjų viduramžių ir ankstyvųjų naujųjų laikų Europoje tapo galimas atsiradus įvairioms neformalioms institucijoms, tokioms kaip Ankstyvosios prekybos teisės (*law merchant*) komercinio elgesio kodeksas. Audito ir apskaitos priemonės mažino kritinius (t.y. išmatuojamus) informacijos įsigijimo ir kontraktų įtvirtinimo kaštus. Pastarieji kaip kooperatyvios veiklos naudos arba išdavystės kaštų didinimo būdai gali būti modeliuojami lošimų teorijos kontekste (žr. Milgrom, North, and Weingast, 1990).

Daug sunkiau teoriniais turto maksimizavimo terminais paaiškinti internalizuotas elgesio normas. Sunku todėl, kad mums reikia modelio, kuris leistų numatyti pasirinkimus kontekste, kur renkamasi tarp turto ir kitų vertybių. Istoriniai religinio pasiaukojimo arba atsidavimo komunizmo reikalui pavyzdžiai rodo, kokias aukas individai ryžtasi prisiimti gindami savo įsitikinimus. Kaip buvo sakyta aukščiau, eksperimentinė ekonomika patvirtina, jog individai ne visada griebiasi veltėdžio strategijos, o Franko studija (1988) ne tik pateikia daugybę tai patvirtinančių duomenų, bet ir siūlo tokio elgesio modelį.

Aukščiau nurodyta literatūra ir ankstesnis šios knygos skyrius, kur buvo kalbama apie žmogiškąjį elgesį, aiškiai rodo, jog žmonių motyvacija yra sudėtingesnė už tą, kurią postuluoja paprastas laukiamos naudos modelis. Trečiame skyriuje taip pat parodėme, jog tam tikromis sąlygomis tokie bruožai, kaip sąžiningumas, principingumas ir rūpinimasis savo reputacija, apsimoka grynąja turto maksimizavimo prasme. Vis dėlto toli gražu ne visas elgesys gali būti taip paaiškinamas. Paprasčiausiai neturime įtikinamos pažinimo sociologijos teorijos, kuri paaiškintų organizuotų ideologijų efektyvumą (arba neefektyvumą)

arba paaiškintų pasirinkimus, daromus tada, kai sąžiningumo, principingumo, darbštumo išlošiai yra negatyvūs.

Du dalinius paaiškinimus siūlo Howardas Margolisas (1982) savo dvejybinio naudingumo modelyje ir Robertas Sugdenas (1982) savo teorijoje apie tai, kaip konvencijos įgyja moralinę galią. Pasak Margoliso, individai turi ne vieną, bet dvi naudingumo funkcijas: *S* preferencijos grindžiamos įprastąja savanaudiškumo funkcija, o *G* preferencijos yra grynai socialinės (grindžiamos grupiniu interesu). Margolisas savo argumentui mėgina suteikti empirinį turinį konstruodamas modelį, kuriame suteikiami tam tikri svoriai savanaudiškumo ir grupinėms preferencijoms, ir aiškindamasis sąlygas, kurioms esant tie svoriai kinta. Sugdenas (1986) argumentuoja, kad konvencija įgyja moralinę galią, kai jos laikosi beveik kiekvienas visuomenės narys ir kai kiekvienas yra suinteresuotas tuo, jog žmonės, su kuriais jis turi reikalų, jos laikytųsi, jeigu jis pats jos laikosi. Taip, pasak Sugdeno, klostosi „bendradarbiavimo moralė" (Sugden, 1986, p. 173).

IV

Laikas apibendrinti ir reziumuoti šio skyriaus argumentą. Būdas, kuriuo sąmonė apdoroja informaciją, yra ne tik institucijų egzistavimo pagrindas, bet ir raktas į supratimą, kokiu būdu neformalūs apribojimai atlieka svarbų vaidmenį nustatant pasirinkimų parametrus tiek trumpalaikėje perspektyvoje, tiek ilgoje visuomenių evoliucijoje.

Trumpalaikėje perspektyvoje kultūra apibrėžia, kaip individai apdoroja ir naudoja informaciją ir todėl ji veikia neformalių apribojimų susiklostymą. Konvencijos priklauso nuo kultūros; tiesą sakant, nuo jos priklauso ir normos. Tačiau normos kelia kai kurių vis dar nepaaiškintų problemų. Kas lemia normų atsiradimą ar nunykimą, pavyzdžiui, dvikovos, kaip džentelmenų nesutarimų sprendimo būdo, atsiradimą ar nunykimą?

Net neturėdami gero socialinių normų paaiškinimo, turto maksimizavimo normas galime modeliuoti lošimų teorijos pagrindu. Kitaip sakant, galime tirti ir empiriškai tikrinti, kokio pobūdžio neformalūs

apribojimai turi tendenciją generuoti kooperatyvų elgesį arba kaip inkrementiniai tokių apribojimų pokyčiai keičia lošimą, kad didėja (mažėja) kooperatyvių rezultatų tikimybė. Žengdami šiuo keliu, geriau galime suprasti sudėtingesnių mainų formų, tokių kaip finansinės rinkos, evoliuciją.[2]

Transakcinių kaštų koncepcija taip pat padeda tirti neformalių apribojimų raidą. Nors neformalūs instituciniai apribojimai nėra tiesiogiai stebimi, sudaromų kontraktų pobūdis ir kartais faktiniai transakcijų kaštai mums teikia netiesioginių žinių apie neformalių apribojimų pokyčius. Stebėtinas palūkanų normos smukimas Olandijos kapitalo rinkoje XVII amžiuje, o XVIII amžiaus pradžioje ir Anglijos kapitalo rinkoje, liudija padidėjusį nuosavybės teisių saugumą, atsiradusį dėl efektyvaus įvairių formalių ir neformalių institucinių apribojimų junginio. Pavyzdžiui, kontraktų įtvirtinimo būdas, išsirutuliojęs iš komercinių elgesio kodeksų, numatė ostrakizmą tų, kurie laužė susitarimus; galiausiai beveik visa ši neformali praktika buvo įtraukta į formaliąją teisę.[3]

Prisiimtų elgesio kodeksų svarba saistant maksimizacinį elgesį daugelyje kontekstų taip pat yra akivaizdi. Menkai suprantame tokio elgesio šaltinius, tačiau paprastai galime nustatyti jo poveikį pasirinkimams empiriškai tirdami inkrementinius įsitikinimų reiškimo kaštų pokyčius. Tokia analizė leidžia atskleisti subjektyvių vaizdinių įtaką pasirinkimams. Jeigu paklausos funkcija yra negatyviai nuožulni (t.y. kuo žemesni asmens įsitikinimų reiškimo kaštai, tuo didesnę įtaką įsitikinimai turės pasirinkimams) ir formalios institucijos individams sudaro galimybę savo preferencijas reikšti nepatiriant didelių kaštų, tada išties subjektyvūs individų įsitikinimai turės esminės įtakos jų pasirinkimams. Balsavimas, hierarchijos, silpninančios atstovo priklausomybę nuo rinkėjų įstatymų leidybos institucijose, teisėjų pareigybės iki gyvos galvos – visa tai yra formalūs apribojimai, kurie mažina asmens elgesio pagal įsitikinimus kaštus.

[2] Įdomų lošimų teorijos metodų taikymo pavyzdį teikia John Veitch, „Repudiations and Confiscations by the Medieval State" (1986).

[3] Žr. Douglass C. North, „Institutions, Transaction Costs, and the Rise of Merchant Empires", in J. Tracy, ed., *The Political Economy of Merchant Empires*, Cambridge University Press (spaudoje).

Neįmanoma suprasti istorijos (ar šiuolaikinės ekonomikos) nepripažįstant esminio subjektyvių vaizdinių vaidmens tokiame formalių institucinių apribojimų kontekste, kuris žmonėms suteikia galimybę reikšti savo įsitikinimus nuliniais arba minimaliais kaštais. Idėjos, organizuotos ideologijos ir net religinis uolumas yra esminiai visuomenių ir ekonomikų raidoje.

Tai puikiai iliustruoja XIX amžiaus JAV ekonominė istorija, kurią glaustai aptarėme 1 skyriuje. Ar nagrinėtume abolicionistinio sąjūdžio istoriją bei padarinius, ar analizuotume Aukščiausiojo Teismo teisėjų argumentus, kuriais jie grindė savo sprendimus, ar tyrinėtume JAV fermerių sąjūdžių organizaciją, jų politiką bei jų išsikovotus įstatyminius aktus – visus juos galime suprasti tik jų dalyvių subjektyvių įsitikinimų kontekste ir atsižvelgdami į tas formalias institucines struktūras, kurios mažino individų įsitikinimų reiškimo kaštus ir todėl leido jų pasirinkimams tapti realybe.

Pirmuoju atveju abolicionistų grupių religinis uolumas, padėjęs jiems politiškai susivienyti, kartu su Šiaurės elektorato stiprėjančiu įsitikinimu vergovės neteisingumu ir su 1860 metų rinkimų rezultatais, atvedė prie Pilietinio karo ir vergovės panaikinimo (Fogel, 1989). Antruoju atveju pareigybės iki gyvos galvos suteikimas teisėjams apsaugojo juos nuo grupinių interesų spaudimo ir leido, net skatino priimti sprendimus vadovaujantis savo įsitikinimais. Jų įsitikinimai, žinoma, kilo iš jų subjektyvaus problemų supratimo. Nuo Marshallo teismo laikų (1801–1835) iki pat Rehnquisto teismo laikų teisėjai interpretuodavo ir perinterpretuodavo iš esmės tą patį taisyklių sąvadą. Teismo pozicija kartais pasisukdavo 180 laipsnių, nes subjektyvus teisėjų požiūris į problemas keisdavosi. Trečiasis atvejis atspindi tvirtą fermerių įsitikinimą, kad jie yra skriaudžiami pinigų politikos, geležinkelių, grūdų elevatorių, bankininkų ir kitų. Šiais įsitikinimais remdamiesi jie formavo organizacijas, kad „ištaisytų" įstatymus pirmiausių valstijų lygyje, o vėliau per Populistų ir Demokratų partijas ir JAV Kongreso lygyje.

Nuo ko priklauso kaina, kurią žmonės ryžtasi mokėti už elgesį pagal įsitikinimus? Retai turime patikimų žinių apie šios funkcijos elastingumą ar apie jos poslinkius, tačiau turime akivaizdžių liudijimų, kad ši funkcija yra negatyviai nuožulni ir kad kaina, kurią tenka mokėti

už elgesį pagal savo įsitikinimus, dažnai yra labai maža (ir todėl įsitikinimai turi reikšmės) daugelyje institucinių kontekstų.

Kultūros nulemtas informacijos apdorojimo būdas, kurį išreiškia neformalūs apribojimai, ilgalaikės perspektyvos požiūriu, atlieka svarbų vaidmenį inkrementinėje institucijų evoliucijoje ir todėl yra priklausomybės nuo tako šaltinis. Vis dar neturime pakankamai rafinuotų kultūrinės evoliucijos modelių (nors esama įdomių mėginimų šia kryptimi: Cavalli-Sforza and Feldman, 1981, Boyd and Richerson, 1985), tačiau žinome, kad kultūriniai bruožai pasižymi tvarumo tendencija ir kad dauguma kultūrinių pokyčių vyksta inkrementiškai.

Ne mažiau svarbus tas faktas, jog neformalūs kultūrinės kilmės apribojimai nepasikeičia vien dėl to, kad pasikeičia formalios taisyklės. Įtampa tarp pasikeitusių formalių taisyklių ir išliekančių neformalių apribojimų sukelia svarbių padarinių ekonomikų kaitos pobūdžiui. Tai bus II dalies tema.

6

Formalūs apribojimai

Neformalūs ir formalūs apribojimai skiriasi tik laipsniu. Įsivaizduokime kontinuumą pradedant nuo tabu, papročių bei tradicijų ir baigiant rašytinėmis konstitucijomis. Ilgas ir netolygus judėjimas nuo nerašytinių tradicijų bei papročių prie rašytinių įstatymų buvo vienakryptis mums žengiant nuo primityvių prie sudėtingesnių visuomenių, ir jis akivaizdžiai sietinas su didėjančia specializacija bei darbo pasidalijimu, būdingu sudėtingesnėms visuomenėms.[1]

Didėjantis visuomenių sudėtingumas natūraliai skatino apribojimų formalizavimą (kuris tapo galimas atsiradus raštui), o technologijos pažanga mažino matavimo kaštus ir skatino tikslių, standartizuotų svorio bei mato vienetų atsiradimą. Kuriant formalias teisines sistemas, padedančias spręsti sudėtingesnius ginčus, reikia formalių taisyklių; hierarchijos, susiklostančios sudėtingesnėje organizacijoje, reikalauja formalių struktūrų, apibrėžiančių subjekto/vykdytojo (*principal/agent*) santykius. Perėjimo nuo statuso visuomenės prie kontrakto visuomenės

[1] Išsamią ir įžvalgią formalių taisyklių aptartį pateikia Elinora Ostrom (1986). Ostrom taip konkretizuoja taisyklių struktūrą: pozicinės taisyklės, kurios apibrėžia tam tikrą pozicijų aibę ir tai, kiek dalyvių gali užimti kiekvieną poziciją; ribojimo taisyklės, kurios apibrėžia, kaip dalyviai atrenkami į šias pozicijas ir kaip jie pasitraukia iš šių pozicijų; apimties taisyklės, apibrėžiančios rezultatus, kurie gali būti pasiekti, ir paskatas ir/arba kaštus, siejamus su kiekvienu iš šių rezultatų; autoriteto taisyklės, apibrėžiančios aibę veiksmų, kurių turi būti imamasi tam tikroje mazginėje pozicijoje; agregavimo taisyklės, apibrėžiančios sprendimo funkcijas, naudotinas mazginiuose taškuose, siekiant tarpinio arba galutinio rezultato; ir informacinės taisyklės, kurios nustato įvairias pozicijas užimančių dalyvių komunikacijos kanalus, komunikacijos būdą ir kalbą.

bruožai buvo dažnai nagrinėjami, tačiau mums verta atkreipti dėmesį į keletą dalykų.

Formalios taisyklės gali papildyti neformalius apribojimus ir padidinti jų efektyvumą. Jos gali sumažinti informacijos, priežiūros bei įtvirtinimo kaštus ir todėl neformalius apribojimus padaryti veiksmingesnius sprendžiant sudėtingų mainų problemas (plačiau žr. Milgrom, North and Weingast, 1990, ch. 7). Formalios taisyklės taip pat gali būti įvedamos siekiant modifikuoti, pertvarkyti arba pakeisti neformalius apribojimus. Mainų dalyvių derybinių galių pasikeitimas gali reikalauti keisti institucinę mainų struktūrą, tačiau tam gali kliudyti neformalūs apribojimai. Kartais (bet ne visada) neformalius apribojimus galima įveikti pritaikius naujas formalias taisykles (tai aptarsime 10 skyriuje).

I

Formalios taisyklės apima politines (ir juridines) bei ekonomines taisykles ir kontraktus. Tokių taisyklių hierarchija – konstitucijos, statutiniai įstatymai, bendrosios teisės nuostatos, specifiniai potvarkiai ir galiausiai individualūs kontraktai – nusako bendrojo ir specifinio pobūdžio apribojimus. Konstitucijos paprastai konstruojamos taip, kad jų keitimas implikuotų didesnius kaštus nei įstatymo keitimas, kaip ir įstatymo keitimas implikuoja didesnius kaštus nei individualių kontraktų keitimas. Politinės taisyklės apibrėžia bendrą hierarchinę visuomenės struktūrą, jos pamatinę sprendimų priėmimo struktūrą ir politinės darbotvarkės formavimo charakteristikas. Ekonominės taisyklės apibrėžia nuosavybės teises, t.y. teises naudotis tam tikru turtu arba ištekliumi, gauti iš jo pajamų, perleisti jį kitam. Kontraktai nusako specifines konkretaus mainų susitarimo sąlygas.

Taisyklių funkcija – atsižvelgiant į sprendimų priėmimo pusių pradines derybines galias, lengvinti politinius arba ekonominius mainus. Esama teisių struktūra (ir jų įtvirtinimo būdas) apibrėžia lošimo dalyvių turto maksimizavimo galimybes, kurios gali būti realizuojamos ekonominiais arba politiniais mainais. Jie vyksta esamų institucijų pagrin-

du, tačiau jų dalyviams kartais verta skirti tam tikrų savo išteklių, kad pakeistų pamatinę teisių paskirstymo struktūrą visuomenėje.

Ekonominių ir politinių interesų skirtingumas, priklausomai nuo santykinės derybinės pusių galios, darys vienokį ar kitokį poveikį taisyklių struktūrai. Kuo daugiau skirtingų interesų, tuo mažiau tikėtina, kad visuomenėje susiklostys vieninga dauguma ir tuo labiau tikėtina, kad mainai bus struktūrizuojami taip, jog jie lengvins sudėtingas mainų formas (iš dalies formalias ir iš dalies neformalias) ir kitus problemų sprendimo būdus, atsirandančius koalicijų formavimosi procese. Tačiau svarbu pabrėžti, jog formalių taisyklių funkcija – skatinti ne bet kokius, o tik tam tikros rūšies mainus. Antai Madisonas *Federalisto* straipsnyje 10 rašė, kad 1787 metų konstitucinė struktūra ne tik palengvina tam tikros rūšies mainus, bet ir apsunkina tuos mainus, kurie tenkina tik atskirų grupuočių interesus. Panašiai ir ekonominiuose mainuose patentų bei komercinės paslapties įstatymų paskirtis – padidinti kaštus tos rūšies mainų, kurie, kaip manoma, slopina novatoriškumą.

Prieš žengiant toliau svarbu pabrėžti, kad niekas iš to, ką iki šiol kalbėjau apie taisykles, neimplikuoja jų efektyvumo. Kaip buvo pabrėžta anksčiau, taisyklės paprastai kuriamos siekiant privačios, o ne socialinės gerovės. Todėl kiekviename žingsnyje susiduriame su taisyklėmis, kurios neigia balsavimo teisę, riboja įsitraukimo į rinką galimybes, varžo gamybos veiksnių mobilumą. Tuo nenoriu pasakyti, kad idėjos ir normos neturi reikšmės, noriu tik pabrėžti, jog jos randasi iš asmeninio intereso.

Taisyklės paprastai kuriamos atsižvelgiant į jų įtvirtinimo kaštus; tai reiškia, kad būtina rasti metodų, leidžiančių nustatyti, kada taisyklė pažeidžiama, išmatuoti pažeidimo mastą (ir kitai mainų pusei padarytos žalos dydį) ir sulaikyti pažeidėją. Įtvirtinimo kaštams priklauso mainomų gėrybių bei paslaugų atributų matavimo ir agentų veiklos įvertinimo kaštai. Daugeliu atvejų egzistuojančios technologijos sąlygomis šie matavimo kaštai viršija jo naudą, ir kadangi tokiais atvejais individams neverta įvesti taisyklės, nuosavybės teisės lieka neapibrėžtos. Technologijos pažanga arba santykinių kainų kaita keičia santykinę taisyklių įvedimo vertę.

Remdamiesi šiais bendrais teiginiais ir pasinaudodami 3 ir 4 skyriuje pateikta koncepcija dabar konkrečiau galime apibūdindami politines taisykles, nuosavybės teises (ekonomines taisykles) ir kontraktus.

II

Apskritai imant, įtvirtintos politinės taisyklės veda prie ekonominių taisyklių, nors priežastinis ryšys čia yra abipusis. Kitaip sakant, nuosavybės teisės (tad ir individualūs kontraktai) yra apibrėžiamos ir įtvirtinamos politiniais sprendimais, tačiau ekonominių interesų struktūra veikia politinę struktūrą. Pusiausvyros sąlygomis duotoji nuosavybės teisių struktūra (ir jos įtvirtinimas) bus suderinama su konkrečia politinių taisyklių struktūra (ir jos įtvirtinimu). Vienos struktūros pokyčiai sukelia pokyčių kitoje. Kadangi politinėms taisyklėms teikiame prioritetą, pirmiausia panagrinėsime politinės sistemos struktūrą.

Pradėsime nuo supaprastinto politinės visuomenės modelio tarę, kad visuomenę sudaro valdovas ir jo valdiniai.[2] Valdovas joje veikia kaip diskriminacinis monopolininkas. Jis įvairioms valdinių grupėms teikia saugumo, tvarkos palaikymo (ar bent netvarkos mažinimo) bei nuosavybės teisių apsaugos paslaugas – mainais už jam mokamus mokesčius. Kadangi valdovo atžvilgiu skirtingos valdinių grupės turi skirtingas derybines galias ir skirtingus alternatyvų kaštus, bus sudaromi skirtingi kontraktai. Tačiau teikiant šias (pusiau viešas) tvarkos ir teisingumo palaikymo paslaugas veiks masto ekonomijos principas. Todėl bendrosios įplaukos didės, tačiau inkrementinės naudos padalijimas tarp valdovo ir valdinių priklausys nuo jų santykinės derybinės galios; ribiniai inkrementiniai pokyčiai – valdovo prievartinės galios arba valdinių alternatyvų kaštų struktūros pokyčiai – nulems inkrementinių įplaukų perskirstymą. Be to, valdovo bendrosios įplaukos smarkiai skirsis nuo grynųjų įplaukų, nes jam reikės agentų (biurokratijos), kurie vykdytų priežiūros, mokesčių dydžio nustatymo ir jų surinkimo užduotis. Čia pasireikš visi tie padariniai, apie kuriuos kalba agentūros teorija.

[2] Šis supaprastintas modelis plačiau dėstomas kn. North (1981), ch. 3: „A Neo-classical Theory of the State".

Šis politinės visuomenės modelis darosi daug sudėtingesnis įvedus atstovavimo instituciją, kuri atspindi valdinių grupių interesus ir jų vaidmenį derybose su valdovu. Atstovavimas, kurio idėją daugmaž įkūnija ankstyvosios modernios Europos parlamentai, *états généreaux* ir *cortes*, atspindi valdovo siekį gauti daugiau įplaukų, už kurias mainais jis sutinka valdinių grupėms teikti tam tikrų paslaugų. Atstovavimo institucijos atsiradimas lengvina šių dviejų pusių mainus. Žvelgiant iš valdovo pusės, dėl to atsiranda hierarchinė agentų struktūra; ir ji išreiškia ryškią transformaciją nuo paprasto (nors ir plataus) karaliaus ūkio prie biurokratijos, kontroliuojančios karaliaus valdinių turtą ir/arba pajamas.

Pereinant nuo ankstyvos moderniosios Europos atstovavimo institucijų charakteristikų prie šiuolaikinės atstovaujamosios demokratijos mūsų siužetas komplikuojasi, nes čia atsiranda įvairiausių interesų grupių ir daug sudėtingesnė institucinė struktūra, lengvinanti (vėlgi priklausomai nuo dalyvių santykinės derybinės galios) skirtingų interesų grupių mainus.[3] Ši politikos transakcijų kaštų analizė grindžiama suvokimu, jog egzistuoja interesų grupių įvairovė, atspindinti rinkėjų koncentracijas konkrečiose vietovėse. Antai Jungtinėse Valstijose pagyvenę žmonės telkiasi Floridoje ir Arizonoje, šachtininkai – Pensilvanijoje ir Vakarų Virdžinijoje, artišokų augintojai – Kalifornijoje, automobilių gamintojai – Mičigane ir t.t. Kadangi egzistuoja skirtingos interesų grupės, jokia atskira interesų grupė, atstovaujama įstatymų leidėjų, negali sudaryti daugumos. Todėl įstatymų leidėjai negali sulaukti

[3] Politinės teorijos raida per pastaruosius dvidešimt penkerius metus atitinka lygiagrečią ekonominės teorijos raidą. Savo analizę ji pradeda nuo situacijos, kur nėra jokių institucijų, ir šia prasme ji pradeda nuo ten, kur savo analizę pradeda ekonominė teorija. Jos rezultatas, formalios teorijos požiūriu, yra tai, kad negali susiklostyti jokia stabili pusiausvyra ir kad politinių sistemų raidai (bent jau dvipartiniuose neideologiniuose modeliuose) būdingi pasikartojantys *ciklai*. Tačiau paaiškėjo, jog šis formalus rezultatas nesuderinamas su empirinių bei aprašomųjų studijų rezultatais, kurie nepatvirtina tokių pusiausvyrą griaunančių tendencijų egzistavimo, tad politinei filosofijai teko žengti papildomą žingsnį ir atkreipti dėmesį į institucinę struktūrą, kuri leidžia paaiškinti pusiausvyros atsiradimą politinėje sistemoje. Šios evoliucinės raidos aprašymą ir struktūros indukuojamos pusiausvyros modelį pateikia Kenneth Shepsle, „Institutional Equilibrium and Equilibrium Institutions" (1986).

sėkmės veikdami pavieniui, o turi derinti savo veiksmus su kitais atstovais, ginančiais kitus interesus.

Kokio pobūdžio institucijos susiklostys ten, kur mainų santykiai sieja įstatymų leidėjus, atstovaujančius skirtingiems grupiniams interesams? Ankstesni darbai, pradedant Buchanano ir Tullocko knyga (1962), telkė savo dėmesį į prekybą balsais, vadinamąjį „logrolingą". Tai buvo žingsnis pirmyn mėginant suprasti, kaip įstatymų leidėjai gali eiti į sandėrius, lengvinančius mainus; tačiau jų siūlomas modelis buvo pernelyg paprastas, kad leistų išspręsti pagrindines problemas, susijusias su mainais įstatymų leidybos lygmenyje. Jame tariama, kad visi išlošiai yra žinomi iš anksto, ir jame neatsižvelgiama į laiko matmenį. Tačiau šiuolaikinėje įstatymų leidyboje vyksta mainai, kurie yra galimi tik prisiimant įsipareigojimus tam tikrai ateities datai. Siekiant sumažinti mainų kaštus reikėjo atrasti institucines formas, kurios leistų mainams aprėpti platesnius erdvės ir laiko horizontus. Kaip ir ekonominių mainų atveju, kurį aptarėme 4 skyriuje, problema yra tai, kaip išmatuoti ir įtvirtinti tokį mainikavimą teisėmis.

Kaip gali atsirasti įtikinamas įsipareigojimas, leidžiantis pasiekti susitarimus, kurių išlošiai priklauso ateičiai ir kurie susiję su tolimomis problemomis? Savaiminis įtvirtinimas tokiuose mainuose atlieka svarbų vaidmenį, ir kartotiniuose santykiuose reputacija yra vertingas išteklius. Tačiau kaip ir ekonominių mainų atveju, matavimo ir įtvirtinimo bei išsiaiškinimo, kas ką apgaudinėja ir kas veltėdžiauja, kaštai ir kas turi pakelti išdavikų bausmės kaštus – visi šie kaštai savaiminį įtvirtinimą daugelyje situacijų daro neefektyvų. Politinės institucijos išreiškia politikų *ex ante* susitarimus dėl bendradarbiavimo. Sukurdamos stabilią mainų struktūrą jos mažina netikrumą. Atsiranda sudėtinga komitetų struktūra, kurią apibrėžia tiek formalios taisyklės, tiek neformalūs organizaciniai metodai. Šios struktūros evoliuciją, JAV Kongreso pavyzdžiu, aprašė Barry Weingastas ir Williamas Marshallas studijoje „Pramoninė Kongreso organizacija" (1988). Išvadoje jie nurodo, kokio pobūdžio struktūra čia susiklostė:

Vietoje prekybos balsais, įstatymų leidėjai mainikauja specialiomis teisėmis, jų turėtojui teikiančiomis papildomos įtakos apibrėžtose politinės ju-

> risdikcijos srityse. Ši įtaka kyla iš nuosavybės teisių į darbotvarkės formavimo mechanizmus, t.y. į priemones, kuriomis nustatomi balsavimui teikiami klausimai. Papildoma įtaka tam tikrais politikos klausimais institucionalizuoja specifinę mainų struktūrą. Kai komitetų nariai yra būtent tie individai, kurie „pirktų" balsus šiais klausimais balsų rinkoje, politinis sprendimų priėmimo procesas komitetų sistemoje yra analogiškas tam, kuris vyksta labiau atviroje mainikavimo sistemoje. Kadangi šie mainai yra institucionalizuoti, dėl jų nebūtina iš naujo derėtis kiekvienoje naujoje įstatymų leidėjų sesijoje, o jų įtvirtinimo problemos lengviau sprendžiamos. (Weingast and Marshall, 1988, p. 157)

Politinių visuomenių evoliucija nuo absoliučių valdovų santvarkos prie demokratinio valdymo tvarkos paprastai traktuojama kaip žingsnis link efektyvesnės politinės tvarkos. Ta prasme, kad demokratinis valdymas nuolat vis didesnei gyventojų daliai teikia teisę dalyvauti politinių sprendimų priėmimo procese ir mažina valdovo galią savavališkai konfiskuoti gyventojų turtą bei skatina trečiosios pusės vykdomą kontraktų įtvirtinimą veikiant nepriklausomai teismų institucijai, tai šis rezultatas išties reiškia žingsnį didesnio politinio efektyvumo link. Tačiau būtų klaida teigti, kad rezultatas garantuoja efektyvią politinę rinką ta pačia prasme, kuria kalbame apie efektyvią ekonominę rinką. Efektyvių ekonominių rinkų egzistavimas implikuoja tokią intensyvią konkurenciją, kad arbitražo ir informacinio grįžtamojo ryšio būdu artėjama prie Coase'o nulinių transakcinių kaštų situacijos. Tokios rinkos gana retai sutinkamos ekonominiame pasaulyje, juo labiau – politiniame. Žinoma, žingsnis demokratinės tvarkos link sumažins įstatymų leidybos kaštus atskiram mainų atvejui (kaip tai aiškina Weingastas ir Marshallas, 1988), tačiau kartu didės tokių mainų skaičius, tad politinių transakcijų sektorius tolydžio plėsis ir atitinkamai smarkiai didės agentūriniai kaštai santykiuose tarp įstatymo leidėjo ir jo elektorato, bei santykiuose tarp įstatymo leidėjo ir biurokratijos. Be to, *racionalaus nežinojimo* nuostata, kuria vadovausis rinkėjai, daugelyje situacijų didins jų subjektyvių vaizdinių vaidmenį sprendimų priėmimo procese. Netipiškas gerai informuotas rinkėjas gali išties žinoti savo interesą priimant sprendimus, kurie susiję su jam pažįstamomis

lokalinėmis pasikartojančiomis problemomis, tačiau net geriausiai informuotas rinkėjas sutriks iškilus kompleksinėms nepasikartojančioms problemoms neatsiejamai susijusiuose politiniame ir ekonominiame pasaulyje. Noriu pasakyti, kad formalios politinės taisyklės, kaip ir formalios ekonominės taisyklės, yra kuriamos mainams palengvinti, tačiau demokratija politinėje visuomenėje negali būti traktuojama pagal analogiją su konkurencine rinka ekonomikoje. Šis skirtumas yra svarbus kalbant apie nuosavybės teisių efektyvumą.

III

Preliminariai galime sakyti, kad nuosavybės teisės į išteklius ir turtą klostysis paprasčiausiai apskaičiuojant jų kūrimo ir įtvirtinimo naudą/sąnaudas, palyginti su *status quo* alternatyvomis. Santykinių kainų kaita arba kurio nors ištekliaus santykinio stygiaus atsiradimas skatina atsirasti nuosavybės teises, jeigu apsimoka prisiimti tokių teisių įvedimo kaštus. Šiuo paprastu modeliu rėmėsi ne tik mano paties ankstyvas darbas (North and Thomas, 1973), bet ir didžioji dalis nuosavybės teisių studijų, kuriose nuosavybės teisių atsiradimas traktuojamas kaip paprasta ekonominės naudos ir kaštų kaitos funkcija. Šis nuosavybės teisių evoliucijos modelis būtų artimas Axelrodo *Kooperacijos evoliucijai* (1984), tačiau ši argumentacija neatsižvelgia į politinės visuomenės vaidmenį ir atitinkamai – į to pobūdžio nuosavybės teises, kurios būtų įvedamos ir įtvirtinamos jos sąlygomis.

Knygoje North (1981) pertvarkiau 1973 m. darbo argumentaciją taip, kad ji leistų paaiškinti akivaizdų neefektyvių nuosavybės teisių išlikimo faktą. Neefektyvios teisės egzistavo todėl, kad valdovai nenorėjo gadinti santykių su visuomenės galingaisiais ir įvesti efektyvias taisykles, žeidžiančias pastarųjų interesus, arba todėl, kad tokių teisių paskirstymo, priežiūros bei mokesčių surinkimo kaštai galėjo vesti prie situacijos, kur mažiau efektyvios nuosavybės teisės garantavo didesnes mokestines įplaukas nei efektyvios nuosavybės teisės. Šis argumentas turi tam tikrų pranašumų efektyvumo argumento atžvilgiu, tačiau jį dar reikia išplėtoti.

Politinės rinkos efektyvumas yra esminis dalykas sprendžiant šį klausimą. Jeigu politinių transakcijų kaštai yra menki, o politiniai veikėjai vadovaujasi patikimais tikrovės modeliais, tai susiklosto efektyvios nuosavybės teisės. Tačiau dėl didelių transakcijų kaštų politinėje rinkoje ir dėl veikėjų vaizdinių subjektyvumo dažniau susiklosto tokios nuosavybės teisės, kurios neskatina ekonomikos augimo, o ir atitinkamai susiklostančios organizacijos gali neteikti jokių paskatų produktyvesnėms ekonominėms taisyklėms kurti. Problemų kelia ne tik inkrementinis institucinės kaitos pobūdis, bet ir institucijų, garantuojančių susitarimų patikimumą, tad ir didesnį mainų efektyvumą, konstravimo uždavinys. 11 skyriuje nagrinėsiu, kaip tokie raidos takai gali išlikti ilgiems laikams.

IV

Iš politinės visuomenės taisyklės nuleidžiamos į nuosavybės teises ir galiausiai – į individualius kontraktus. Kontraktai atspindi pozityvių ir negatyvių paskatų struktūrą, įkūnytą nuosavybės teisių struktūroje (ir įtvirtinimo charakteristikas); tad individų galimybių ribos bei organizacijos formos, kurias jie konstruoja specifiniuose kontraktuose, priklauso nuo nuosavybės teisių struktūros.

Kontraktas, kaip jį apibūdina ekonominė teorija, yra paprastas, tiesioginis, užbaigtas aktas. Faktiškai ji kalba apie momentinius mainus vienmačiais produktais. Tačiau kontraktas šiuolaikinėse sudėtingose ekonomikose yra daugiamatis ir jis aprėpia platesnius laiko horizontus. Dėl matmenų įvairovės tiek mainų fizinių charakteristikų, tiek nuosavybės teisių struktūros požiūriu, kontrakte neišvengiamai turi būti apibrėžtos įvairiausios sąlygos. Be to, kadangi esama daugybės nežinomųjų kontrakto galiojimo laikui, kontraktas paprastai nėra išsamus ta prasme, kad kontrakto pusės (sąmoningai) palieka teismams arba kuriai nors trečiai pusei galimų ginčų sprendimo užduotį.[4]

[4] Žr. Goldberg (1976), kur aptariami santykiniai mainai ir sudėtingi kontraktai, būdingi šiuolaikiniams mainams.

Kontraktai ne tik teikia eksplicitinę struktūrą, kurios pagrindu galima gauti ne tik empirinių duomenų apie organizacijos formas (ir todėl turėti empirinį hipotezių apie organizacijas tikrinimo pagrindą), bet ir įžvalgų apie tai, kaip mainų pusės struktūrizuos sudėtingesnes organizacijos formas. Kitaip sakant, kontraktai atspindi skirtingus mainų lengvinimo būdus – firmas, frančizes ar kitas sudėtingesnes susitarimų formas, kurios sudaro kontinuumą nuo tiesioginių rinkos mainų iki vertikaliai integruotų mainų.[5] Sudėtingą sąveiką tarp institucinių apribojimų ir organizacijų klostymosi aptarsime 9 skyriuje.

Šį skyrių turiu baigti perspėjimu – nors eksplicitinės taisyklės mums yra pagrindinis šaltinis semiantis empirinės medžiagos, kurios pagrindu galime tikrinti hipotezes apie skirtingomis sąlygomis funkcionuojančių ekonomikų veikmę, šių taisyklių ryšys su veikme nėra vienareikšmiškas. Kitaip sakant, pasirinkimo alternatyvų aibę ir rezultatus lemia neformalių normų, taisyklių bei įtvirtinimo charakteristikų junginys. Tad žvelgdami tik į formalias taisykles, gauname neadekvatų ir dažnai klaidinantį vaizdinį apie formalių apribojimų ir veikmės ryšį.

[5] Daugybė literatūros, kuri per pastaruosius 15 ar 20 metų buvo paskirta „naujajai pramoninei organizacijai", teikia daug vertingos medžiagos apie įvairių rūšių organizacijas bei valdymo formas, kurios susiklosto mėginant spręsti sudėtingų mainų problemas. Žr. ypač Oliveris Williamsonas, *Markets and Hierarchies* (1975) ir vėlesnę literatūrą, skirtą šiam pirmeiviškam Williamsono darbui.

7

Įtvirtinimas

Daugybė literatūros, skirtos transakciniams kaštams, įtvirtinimą (*enforcement*) traktuoja kaip duotybę ir postuluoja, kad jis yra arba tobulas, arba *visada* netobulas. Tačiau faktiškai įtvirtinimas retai būna taip aiškiai apibrėžtas, ir įtvirtinimo mechanizmų struktūra bei netobulumo laipsnis daro esminę įtaką transakcijų kaštams bei kontrakto formoms. Įtvirtinimo netobulumą lemia pora aplinkybių. Pirmoji mus grąžina prie ankstesniųjų skyrių, kur kalbėjome apie daugiamačių atributų, nusakančių kontrakto vykdymą, matavimo kaštus. Antroji sietina su faktu, jog įtvirtinimą vykdo agentai, kurių naudingumo funkcija daro įtaką rezultatams.

Asimetrinę informaciją apie mainomų gėrybių vertingus atributus, kuria disponuoja subjektai ir vykdytojai, 4 skyriuje nagrinėjome mainų dalyvių maksimizacinio elgesio kontekste. Šiame skyriuje noriu pratęsti šią analizę aiškindamasis problemas, iškylančias teisių perdavimo atveju. Mainų dalyviai privalo galėti įtvirtinti susitarimo laikymąsi tokiais (transakcijų) kaštais, kad patys mainai jiems apsimokėtų. Iš pirmo žvilgsnio problema atrodo paprasta. Be abejo, abipusė mainų nauda, kurią ekonomistai laiko ekonominės veiklos pagrindu, mainų puses turėtų skatinti ieškoti kooperatyvių sprendimų joms siekiant tą naudą pasiimti. Ir išties, kaip parodžiau ankstesniuose skyriuose, tam tikromis aplinkybėmis problema taip ir sprendžiama. Mainai egzistuoja net *visuomenėse be valstybės*. Tačiau kaip buvo pabrėžta anksčiau, visuomenių nesugebėjimas garantuoti efektyvaus, didelių kaštų nereikalaujančio kontraktų įtvirtinimo yra viena svarbiau-

sių Trečiojo pasaulio stagnacijos praeityje ir dabartinio jo atsilikimo priežasčių.[1]

I

Kokiomis sąlygomis kontraktai gali įsitvirtinti savaime? Turto maksimizavimo pasaulyje atsakymas gali būti suformuluotas labai paprastai. Kontraktai bus savaime įsitvirtinantys, jeigu pusėms apsimokės jų laikytis – kitaip sakant, jeigu, susitarimų įtvirtinimo kaštų požiūriu, kontraktų laikymosi nauda viršys šiuos kaštus. Labiausiai tikėtina ir empiriškai stebima padėtis, kuriai esant kontraktai yra savaime įsitvirtinantys, yra toji, kai mainų dalyviai gerai pažįsta vienas kitą ir palaiko reguliarius tarpusavio santykius, kaip tai buvo aprašyta ankstesniame skyriuje, kur kalbėjome apie gentines ir primityvias visuomenes bei nedideles bendruomenes. Šiomis sąlygomis paprasčiausiai apsimoka laikytis susitarimų. Tokiame pasaulyje dėl socialinių sąveikų tinklo tankumo transakcijų kaštai yra labai maži. Apgaudinėjimo, simuliavimo, oportunizmo ir visų kitų šiuolaikinės pramoninės organizacijos problemų čia nebūna arba būna labai mažai, nes toks elgesys neapsimoka. Mainus reguliuoja elgesio normos, nėra jokių formalių kontraktų.

Kitame kontinuumo gale beasmenių mainų pasaulį apibūdina specializuota tarpusavio priklausomybė, kur individų gerovė priklauso nuo kompleksinės individų specializacijos struktūros, tad mainams atsiveria platūs erdvės ir laiko horizontai. Gryname beasmenių mainų pasaulyje gėrybes, paslaugas ar agentų veiklą apibūdina įvairūs vertingi atributai, o mainai vyksta išplėstiniame laiko horizonte ir nėra kartotinų sandorių. Turto maksimizacijos pasaulyje, kur atributų matavi-

[1] Šis pabrėžtinas dėmesys įtvirtinimui nusako dar vieną skirtumą tarp Oliverio Wiliamsono transakcijų kaštų koncepcijos ir koncepcijos, kurios laikomės šiame darbe. Wiliamsonas postuluoja, kad įtvirtinimas nėra tobulas (kitaip oportunizmas niekada neapsimokėtų), tačiau savo analizėje jis jo nepadaro eksplicitiniu kintamuoju. Tokia koncepcija tyrinėtojui neduoda priemonių dorotis su istorinės evoliucijos problemomis, kur pagrindinių institucinės kaitos, kontrakto pobūdžio ir veikmės problemų sprendimas priklauso nuo to, kokio dydžio kaštus mainų pusėms užkrauna kontraktų įtvirtinimas.

mo kaštai yra dideli ir kur negalima jokia kontraktų įtvirtinimo forma, apgaulės ir susitarimų nesilaikymo nauda viršija kooperatyvaus elgesio naudą. Žinoma, čia kalbu apie kraštutinę beasmenių mainų formą, nes realiame pasaulyje tiek dabartyje, tiek praeityje (kur tam tikru mastu reiškėsi beasmenių mainų tvarka) randame įvairiausių priemonių, kurių griebiasi mainų dalyviai, kad užsitikrintų susitarimų vykdymą. Įkaitų ėmimas, susitarimų nesilaikančių pirklių ostrakizmas (nurodant tik du pavyzdžius) teikia paskatų laikytis susitarimų. Gera reputacija, priklausomai nuo informacijos kaštų, ilgų nuotolių beasmenės prekybos dalyviams teikė tam tikrą susitarimų įtvirtinimo mechanizmą. Giminystės ryšiai, įvairios lojalumo formos, įvairios visuomenės mažumos, kurias sieja bendri įsitikinimai priešiškoje aplinkoje – visi tokie ryšiai teikė struktūras, kuriose susitarimų laikymasis apsimokėjo. Be to, reikia pabrėžti, kad kartais buvo itin svarbus ir ideologinis angažavimasis principingumui bei sąžiningumui. Tačiau vis vien dilema, kurią kelia beasmeniai mainai, kai nėra efektyvios trečiosios juos įtvirtinančios galios, yra esminė problema svarstant ekonominės raidos klausimus.

II

Remdamasis lošimų teorijos modeliu, kurį glaustai pateikiau 2 skyriuje, pamėginsiu šią dilemą suformuluoti tiksliau.[2] Ten pradėjau nuo labai paprastos kalinio dilemos situacijos, kurioje vienkartinio mainų akto pusėms arba vienkartinio susitarimo dalyviams paprasčiausiai neapsimoka laikytis susitarimo sąlygų. Šiomis sąlygomis racionalūs, savo naudos siekiantys individai padarys suboptimalų sprendimą Pareto prasme, t.y. sprendimą, kuris pablogins abiejų pusių padėtį, palyginti su padėtimi, kurią turėtų bendradarbiavimo atveju, nes yra tikra, kad vienos pusės padėtis smarkiai pablogės, jeigu kita pusė nebendradarbiaus.

[2] Šiame skirsnyje daugiausia remiuosi lošimų teorijos atstovų literatūra; man buvo ypač naudingas Davido M. Krepso spaudai ruošiamas straipsnis „Corporate Culture and Economic Theory" kn. Alt and Shepsle, eds., *Perspectives on Positive Political Economy*.

Tiesa, yra tam tikrų priemonių, kuriomis pasinaudojusios pusės galėtų išvengti tokios dilemos. Jos galėtų iš anksto pasirašyti kontraktą, kuriame įsipareigotų laikytis tam tikrų elgesio standartų, ir galėtų pasisamdyti teisėją, kuris prižiūrėtų kontrakto vykdymą. Tačiau pastebėkime, kad, imdamiesi tokių priemonių, žmonės užsitraukia papildomų transakcijų kaštų. O šie transakcijų kaštai, t.y. kaštai mechanizmo, garantuojančio, kad pusės laikysis kooperatyvaus sprendimo, gali būti didesni už naudą, kurią pusės iš jo gautų.

Jeigu nuo vienkartinio lošimo pereiname prie kartotinio, arba iteracinio, lošimo, tai, kaip parodė Axelrodas (1984), kooperatyvaus sprendimo tikimybė tampa daug didesnė. Kitaip sakant, jeigu lošimas tęsiasi neribotai, lošimo dalyviams paprastai apsimoka laikytis mainų sąlygų, nes nauda iš kartotinių sąveikų viršija naudą, kurią galima gauti iš pavienio išdavystės akto, iš „pabėgimo nusinešant pelną". Tačiau pastebėkime, kad taip suvokiamas lošimas turi tęstis neribotai. Jeigu lošimas turi pabaigą arba jeigu žmonės mano, kad jis gali baigtis, tada jie išties gali imti svarstyti, ar jiems verta ir toliau bendradarbiauti. Kuo mažesnė tikimybė, jog įvyks kita lošimo partija, tuo didesni turi būti pusių išlošiai, kad išliktų pusiausvyra; ir kuo didesnė trumpalaikės naudos tikimybė, tuo didesni turi būti tie išlošiai. Pastebėkime, jog jeigu lošimas tęsiasi, tam tikri transakcijų kaštai išlieka, nes kiekvienas mainų dalyvis vis vien turi susirinkti informacijos apie kitą pusę. Tačiau prielaidos, kuriomis remiasi šis kooperatyvus sprendimas, retai galioja realiame pasaulyje. Jos implikuoja, kad lošimas tęsiasi be galo, kad lošiama su tais pačiais lošėjais ir kad galima nustatyti, ar kita pusė laikosi prisiimtų įsipareigojimų. Modelis taip pat sugestijuoja, jog galima vienareikšmiškai išmatuoti kontraktų rezultatus ir taip nustatyti, ar pusės faktiškai laikėsi jo sąlygų.

Šis lošimų teorijos siužetas rodo, kad tik labai supaprastintomis sąlygomis, t.y. kai pusės turi tobulą informaciją, kai lošimas tęsiasi be galo ir kai jame dalyvauja tie patys lošėjai, galima pasiekti savaime įsitvirtinančius kooperatyvius sprendimus. Tačiau visiškai akivaizdu, kad šios prielaidos ne tik yra pernelyg stiprios, jos tiesiog negalioja realiame pasaulyje. Beasmenių mainų pasaulyje tenka turėti reikalų su daugybe individų ir apie visus juos galime įgyti tik labai nedaug informaci-

jos. Mūsų informacija ne tik nėra tobula, skirtingų individų informacija smarkiai skiriasi. Daugeliu atvejų mainai yra vienkartinis ir nepasikartojantis aktas. Nesunku suprasti, kodėl šiomis beasmenių mainų sąlygomis mūsų čia išdėstytos problemos negali būti išspręstos kooperatyvių sprendimų būdu. Neišvengiamai prieiname prie išvados, kad turto maksimizavimo pasaulyje sudėtingus kontraktus, kurie leistų realizuoti beasmenių mainų naudą, turi papildyti vienoks ar kitoks trečiosios pusės vykdomas įtvirtinimas. Tiesą sakant, ši išvada akivaizdžiai primena Normano Schofieldo citatą 2 skyriaus pabaigoje, kur apibūdinamos būtinosios pusiausvyrinių sprendimų sąlygos kompleksinių kooperatyvių lošimų kontekste.

Šį lošimų teorijos terminais nusakomą siužetą galima perpasakoti mūsų sąvokinėje schemoje, kurią išdėstėme ankstesniuose skyriuose. Paprastoje neoklasikinėje koncepcijoje mainų nauda gali būti realizuota be jokių transakcinių kaštų. Kitaip sakant, mainų dalyviai be jokių kaštų gauna visą informaciją apie kitą mainų pusę, o susitarimų įtvirtinimo mechanizmai veikia tobulai. Tobulos informacijos pasaulyje nereikia jokių institucijų. Tačiau nepakankamos informacijos sąlygomis kooperatyvūs sprendimai žlugs, jeigu nebus sukurta tam tikrų institucijų, teikiančių individams pakankamai informacijos, kad jie galėtų kontroliuoti nukrypimus. Institucijos dvejopai prisideda prie bendradarbiavimo sistemos palaikymo. Pirma, reikia tam tikro informacijos perdavimo mechanizmo, teikiančio informaciją apie tai, kada turi būti griebiamasi bausmių. Teikdamos šio pobūdžio informaciją, institucijos padeda kontroliuoti išdavystę. Paprastai jos sumažina informacijos kaštus, todėl mainų dalyviams jau nėra būtina žinoti visos ankstesnės savo partnerių istorijos. Antra, kadangi bausmė paprastai yra vieša gėrybė, teikianti naudos visai bendruomenei, nors jos kaštai tenka atskiriems individams, institucijos taip pat turi suteikti paskatų šiems individams atlikti šią funkciją visais tais atvejais, kai iškyla jos poreikis (žr. Milgrom, North and Weingast, 1990, kur šis argumentas dėstomas plačiau). Reikia pabrėžti, kad sukuriant institucinę aplinką, kurioje tampa galimi patikimi įsipareigojimai, sukuriama sudėtinga institucinė formalių taisyklių, neformalių apribojimų bei įtvirtinimo mechanizmų sistema, daranti galimas mažų kaštų transakcijas.

Pasak šio argumento, lošėjai gali išrasti institucinę struktūrą, kuri padėtų lengviau spręsti matavimo ir įtvirtinimo problemas ir todėl tampa galimi patys mainai, tačiau atitinkami transakcijų kaštai pakelia mainų kaštus aukščiau neoklasikinio lygmens. Kuo daugiau išteklių aukojama tam, kad būtų pasiekti kooperatyvūs sprendimai, tuo mažesnė bus mainų nauda neoklasikiniame modelyje. Kuo sudėtingesni mainai laiko ir erdvės aprėpties požiūriu, tuo sudėtingesnės ir brangesnės bus institucijos, padedančios pasiekti kooperatyvių rezultatų. Sudėtingesni mainai gali būti realizuojami pasitelkus trečiosios pusės įtvirtinimo mechanizmą ir veikiant savanoriškoms institucijoms, kurios mažina informacijos apie partnerį įgijimo kaštus; tačiau galiausiai beasmeniai mainai, padedantys realizuoti mainų naudą, kurią potencialiai teikia šiuolaikinės tarpusavyje susijusios ekonomikos, reikalauja tokių institucijų, kurios susitarimus įtvirtintų prievartinėmis sankcijomis. Tokioje aplinkoje grynai savanoriškos įtvirtinimo sistemos transakciniai kaštai būtų nepakeliami. Didžiulė masto ekonomija pasiekiama ten, kur susitarimų priežiūros ir įtvirtinimo funkciją atlieka politinė visuomenė, veikianti kaip trečioji pusė ir naudojanti prievartą susitarimams įtvirtinti. Tačiau čia susiduriame su pamatine ekonominės plėtros dilema. Negalime tvarkytis be valstybės, tačiau negalime susitvarkyti ir su valstybe. Kaip mums gauti valstybę, kuri veiktų kaip nešališka trečioji pusė?

III

Jeigu formalus trečiosios pusės vykdomas įtvirtinimas turi esminės reikšmės, tai svarbu aiškiai suprasti, kas čia turima omenyje. Iš principo, trečiosios pusės įtvirtinimas reikalautų neutralios pusės, gebančios be jokių kaštų išmatuoti kontrakto atributus ir be jokių kaštų įtvirtinti susitarimus taip, kad juos pažeidžianti pusė visada kompensuotų nukentėjusiosios pusės nuostolius ir todėl suvoktų, jog kontraktų laužymas jai neapsimoka. Tai yra labai stiprios sąlygos, kurios retai (jeigu apskritai) būna patenkintos realiame pasaulyje. Atributų matavimas kainuoja. Įtvirtintojas yra agentas, turintis savo paties naudingumo funk-

ciją, kuri veikia taip, kaip jis suvokia problemas, tad jo sprendimams turės įtakos ir jo paties interesai. Įtvirtinimas kainuoja. Tiesą sakant, dažnai kainuoja net mėginimas nustatyti, ar kontraktas nebuvo pažeistas, dar daugiau kainuoja mėginimas nustatyti pažeidimo mastą ir dar daugiau – mėginimas sulaikyti pažeidėją bei uždėti jam baudą.

Sukurdama trečiosios pusės kontraktų įtvirtinimo mechanizmą beasmenių mainų ekonomika susiduria su esmine dilema. Politinių organų, prisiimančių įtikinamus įsipareigojimus, atsiradimas ir garantija, jog jie patys nepažeidinės mainų dalyvių sudaromų kontraktų arba nekaitalios sąlygų taip, kad radikaliai keistųsi dalyvių turtas ir pajamos – visada yra santykinis dalykas: net labiausiai išsivysčiusiose šalyse matome, kad politiniai veiksniai daro įtaką mainų pusių gerovei įvairiausiomis kainų lygmens keitimo priemonėmis arba taisyklėmis, kurios nevienodai veikia individų gerovę. Ir vis dėlto kontraktų įtvirtinimo būdai, kuriais galime kliautis išsivysčiusiose šalyse, esmingai skiriasi nuo padėties Trečiajame pasaulyje.

Išsivysčiusiose šalyse veiksmingoms juridinėms sistemoms priklauso aiškiai apibrėžti teisės sąvadai ir tokie agentai kaip teisėjai, arbitrai ir tarpininkai; asmuo čia yra ganėtinai tikras, kad jo byla bus sprendžiama objektyviai ir kad privatūs interesai nedarys įtakos bylos baigmei. Tuo tarpu Trečiojo pasaulio ekonomikose įtvirtinimas yra nepatikimas ne tik dėl teisinės doktrinos neapibrėžtumo (matavimo kaštai), bet ir dėl agentų elgesio nenumatomumo.

Net tada, kai įtvirtinimas yra pakankamai patikimas, kad būtų galimi sudėtingi kontraktai, nes veikia teismų sistema, kontroliuojanti kontraktų vykdymą, kontrahentai turi atsižvelgti į tuos ribinius atvejus, kur sunku nustatyti, ar kontraktas vykdomas. Tad netikrumo dėl ateities sąlygomis arba dėl agentūros problemų, apsunkinančių įtvirtinimo mechanizmo funkcionavimą, mainų pusės mėgins kontraktus struktūrizuoti taip, kad būtų minimizuotos tiek kontraktų netesėjimo, tiek potencialios naudos iššvaistymo galimybės.[3]

Baigdamas šią įtvirtinimo mechanizmų analizę noriu atkreipti dėmesį į tai, kurlink ji mus veda. Efektyviam trečiosios pusės vykdomam

[3] Žr. Barzelį (1982), kur šios problemos aptariamos plačiau.

įtvirtinimui reikia valstybės kaip prievartinės galios, gebančios apginti nuosavybės teises ir įtvirtinti kontraktus. Tačiau dabartiniame mūsų žinių lygmenyje niekas nežino, kaip sukurti tokią instituciją. Tiesą sakant, griežtajame turto maksimizavimo modelyje ją sunku sukurti net abstrakcijų lygmenyje. Kalbant paprastai, jeigu valstybė disponuoja prievartine galia, tai tie, kurie jai vadovauja, naudosis šia galia tenkindami savo interesus likusios visuomenės sąskaita. Madisonas išdėstė vieną šios problemos sprendimą *Federaliste*; Vincentas Ostromas jį išplėtojo savo sudėtinės respublikos teorijoje (1971): tinkamos konstitucinės formos užkirs kelią tironiškam naudojimuisi politine galia. Tačiau Williamo Rikerio skepticizmas vis dar atrodo įtikinamas:

> Kita pagrindinė tema yra konstitucinių formų garbinimas – esą jos veiksmingai tramdo tironišką naudojimąsi politine galia. Mane domins būtent ši tema. Esu linkęs ginti poziciją, kurią jis priskiria Woodrowui Wilsonui. Mano, kaip konstitucinio teoretiko, kartu su profesoriumi Ostromu priklausančio tai pačiai tradicijai, pradinė nuostata buvo sutikti su jo teze. Tačiau kiekvieną kartą, kai save įtikinu, jog atradau pavyzdį, liudijantį konstitucinių formų svarbą laisvei, toks atradimas netrukus mano rankose subyra. Klausimas, žinoma, iš esmės liečia priežastingumo kryptį. Profesorius Ostromas mano, kad esame laisvų žmonių šalis bent iš dalies dėl to, kad turime tam tikrų konstitucinių formų; tačiau lygiai taip pat gali būti, kad turime šių konstitucinių formų dėl to, jog esame laisvų žmonių šalis. Tad esminis klausimas skamba taip: „Ar konstitucinė struktūra yra politinių sąlygų ir viešosios nuomonės priežastis, ar veikiau politinės sąlygos ir viešoji nuomonė yra konstitucinės struktūros priežastis?" Iš pirmo žvilgsnio gali pasirodyti, jog čia turime reikalų su vištos ir kiaušinio problema, kur nėra jokios priežastingumo krypties; tačiau aš manau, kad priežastis paprastai egzistuoja ir kad konstitucinės formos paprastai yra išvestiniai dariniai. Mano nuomone, labiau tikėtina, kad viešoji nuomonė paprastai lemia konstitucinę struktūrą, ir retai, jeigu apskritai kada nors, šios priklausomybės kryptis būna priešinga. Kaip sakė Rousseau, galų gale svarbiausias yra tas įstatymas, kuris yra įrašytas žmonių širdyse (Riker, 1976, p. 13).

Toliau viename iš istorinių skyrių glaustai papasakosiu, kaip XVII amžiaus Anglijoje tokios konstitucinės formos susiklostė. Nors šis pa-

sakojimas aprašo sėkmingą baigtį, jis galutinai neatsako į klausimą, kokie konkretūs veiksniai nulėmė šią sėkmę. Be abejo, tai buvo formalių ir neformalių apribojimų mišinys. Tiek pagarba įstatymui, tiek teisėjų sąžiningumas bei principingumas atliko svarbų vaidmenį šioje sėkmės istorijoje. Tai yra savaime įsitvirtinantys elgesio standartai, ir jie, mano manymu, visada yra itin svarbūs. Kaip sukuriami tokie savaime įsitvirtinantys apribojimai? Dalinis atsakymas būtų tai, kad efektyvios įtvirtinimo sistemos ir moralinių elgesio apribojimų atsiradimas yra ilgas, lėtas, laiko reikalaujantis procesas. Būtent šios sąlygos netenkino toji sparti transformacija, kurią išgyveno Afrika, nuo gentinės santvarkos pereidama prie rinkos ekonomikos. Pateiktoji Williamo Rikerio citata tiksliai apibūdina efektyvių institucinių apribojimų sukūrimo problemą.

8

Institucijos ir transakciniai bei transformaciniai kaštai

Nuosavybės teisių apibrėžimas, gynimas ir susitarimų įtvirtinimas kainuoja – tam aukojami ištekliai. Institucijos, naudojamos technologijos kontekste, apibrėžia šiuos transakcijų kaštus. Išteklius tenka aukoti transformuojant žemės, darbo ir kapitalo faktorių įdėjimus į tam tikrą gėrybių ir paslaugų išeigą, ir ši transformacija yra ne tik esamos technologijos, bet ir esamų institucijų funkcija. Tad institucijos yra vienas svarbiausių veiksnių, lemiančių gamybos kaštus.

Ankstesniuose skyriuose mėginau parodyti, kaip atsiranda transakcijų kaštai, ir nagrinėjau įvairias žmogiškojo elgesio institucinio apribojimo formas. Toliau (9 skyriuje) nagrinėsiu, kaip naujos žinios ir organizacijos gali keisti institucijų ir jų transakcinių (taip pat transformacinių) kaštų santykį. Tačiau pirmiausia noriu apibendrinti ankstesnės argumentacijos išvadas.

Tam tikra taisyklių – konstitucinių, statutinių, bendrosios teisės (ir net potvarkių) – hierarchija apibrėžia formalią teisių struktūrą konkrečių mainų atveju. Be to, kontraktas visada pasirašomas atsižvelgiant į esamus mainų įtvirtinimo mechanizmus. Dėl didelių matavimo kaštų dauguma kontraktų bus nepakankamai detalūs; tad neformalūs apribojimai bus itin svarbūs faktiniams susitarimams. Šiuo požiūriu bus svarbūs tokie dalykai kaip reputacija, plačiai pripažįstami elgesio standartai (efektyvūs tuo mastu, kuriuo kitos pusės elgesys gali būti lengvai stebimas) bei įvairios konvencijos, atsirandančios dėl kartotinių sąveikų. Teisių ir mainams galiojančių apribojimų ryšys gali būti pavaizduotas trijuose lygmenyse: pirmiausia paprastų tiesioginių mainų at-

veju, antra, sudėtingesnių mainų, būdingų gamybiniam procesui, atveju, ir galiausiai ekonomikos kaip visumos atveju.

I

Paprastų tiesioginių mainų pavyzdys gali būti prekyba būstais dabartinėse Jungtinėse Valstijose. Pardavimo aktas čia reiškia, kad tam tikras fizinio turto teisių paketas iškeičiamas į tam tikrą pinigų sumą. Šios teisės apima tiek juridines teises, apibrėžiančias, kas leistina daryti su nuosavybe, tiek teises fizinių turto atributų atžvilgiu. Pinigų suma leidžia valdyti tam tikro dydžio išteklius. Institucijos lemia, kokie bus mainų kaštai. Kaštus sudaro ištekliai, kuriuos tenka aukoti matuojant teisinius bei fizinius mainomos gėrybės atributus, dengiant susitarimų priežiūros bei įtvirtinimo kaštus, ir netikrumo diskontas, atspindintis mainų sąlygų nustatymo ir įtvirtinimo netobulumą. Netikrumo diskonto dydžiui įtakos turi tokie kontraktui specifiniai veiksniai kaip asimetrinė informacija apie namo kokybę (žinomą pardavėjui) ir finansinė pirkėjo padėtis (žinoma pirkėjui), bendruomeninio lygmens veiksniai, tokie kaip nusikaltimų prevencijos efektyvumas, ir nacionalinio lygmens veiksniai, tokie kaip kainų lygio stabilumas.

Pardavėjo naudingumo funkciją veikia kaina, susitarimo sąlygos ir kontraktinio įsipareigojimo saugumas, t.y. tikimybė, kad pirkėjas laikysis kontrakto *ex post*. Namo vertė pirkėjui priklauso ne tik nuo kainos ar paskolos sąlygų, bet ir nuo atributų, įgyjamų pirkimo aktu. Kai kurie iš šių atributų, tokie kaip įgytos juridinės teisės, valdos ir namo dydis, nesunkiai nustatomi paprasčiausia apžiūra. Tačiau kitus atributus, tokius kaip išlaikymo kaštai arba kaimynų charakteris, paprastai daug sunkiau nustatyti. Panašiai ir nuosavybės saugumas nuo apgaulės, ekspropriacijos, teisinių pretenzijų ar vagystės skirsis priklausomai nuo to, kaip sunku nustatyti jų tikimybės, tad ir svarbos, laipsnį.

Tradicinėje neoklasikinėje paradigmoje su jos tobula informacija (t.y. nuliniais transakcijų kaštais) perduodamo turto vertinimas postuluoja ne tik tobulą informaciją, bet ir tobulai saugias nuosavybės teises. Kadangi tokiu atveju pirkėjas ir pardavėjas gali, nepatirdami jokių kaš-

tų, nustatyti visų atributų (tiek fizinių, tiek teisinių) vertę ir kadangi nėra jokio netikrumo dėl nuosavybės teisių, standartinis būstų pasiūlos ir paklausos modelis apibrėš turto vertę. Faktiškai, kadangi visi minėtieji atributai turi įtakos vertei, kurią būstui teikia pirkėjas ir pardavėjas, tai kuo mažiau nutolstama nuo idealizuoto neoklasikinio modelio, tuo tobulesnė, manoma, yra rinka. Institucijų visuma apibrėžia šio nutolimo laipsnį, o transakcijų kaštai, kuriuos tenka pakelti pirkėjui ir pardavėjui, atspindi institucinę struktūrą.

Transakciniai nuosavybės perdavimo kaštai iš dalies yra rinkos kaštai – tokie kaip išlaidos juristams, nekilnojamojo turto prekybos agentams, teisių draudimui, mokumo įvertinimui – ir iš dalies yra laiko sąnaudos, kurias kiekviena pusė patiria rinkdama informaciją, atlikdama patikrinimus ir t.t. Pirkėjas kaštų patiria rinkdamas informaciją apie nusikalstamumo lygį, policijos paslaugų patikimumą, apsaugos sistemas ir t.t. Jeigu pirkėjo naudingumo funkciją veikia triukšmingi kaimynai arba jų laikomi naminiai gyvūnai, tai jam apsimokės prisiimti tam tikrų kaštų išsiaiškinant kaimynijos pobūdį ir normas bei konvencijas, kurios formuoja kaimynystės santykius.

Specifinę šios būstų rinkos institucinę matricą pirmiausia sudaro teisinių taisyklių hierarchija, kildinama iš JAV Konstitucijos nuostatų bei valstijoms deleguotų galių. Valstijų įstatymai, apibrėžiantys nekilnojamojo turto perdavimo taisykles, regioninio planavimo įstatymai, nustatantys, kokios teisės gali būti perduodamos, bendrosios bei statutinės teisės nuostatos, apibrėžiančios ir reglamentuojančios įvairiausias savanoriškas organizacijas – visa tai turi įtakos transakcijų kaštams. Nekilnojamojo turto agentūros, teisių draudimo agentūros, kredito biurai, kredito asociacijos, kurios daro įtaką ipotekos rinkai, – visos darys tam tikrą poveikį. Šių organizacijų efektyvumas priklauso nuo nuosavybės teisių bei jų įtvirtinimo struktūros ir nuo kapitalo rinkos (taip pat nuo privačių ir valstybinių garantijų, subsidijų bei kitokių instrumentų, egzistuojančių kapitalo rinkoje). Ne mažiau svarbūs ir neformalūs apribojimai, pradedant kaimynų elgesiu ir baigiant etinėmis normomis, apibrėžiančiomis mainų informacija sąžiningumą. Jie papildo ir sustiprina formaliąsias taisykles.

Daugiausia dėmesio skyriau tokioms institucijoms, kurios mažina transakcijų kaštus, tačiau kai kurios institucijos, pavyzdžiui, taisyklės, ribojančios konkurenciją arba reikalaujančios beprasmiškų inspekcijų, didina informacijos kaštus arba nuosavybės teises daro mažiau saugias – jos faktiškai pakelia transakcijų kaštus. Anksčiau minėtos ekonominės taisyklės kuriamos politinėje visuomenėje ir atspindi politinės rinkos dalyvių derybines galias. Kadangi ši rinka yra *netobula*, institucijos visur sudaro nevienarūšę visumą, sudarytą iš tų, kurios mažina kaštus, ir tų, kurios juos didina. Jungtinėse Valstijose būsto rinka yra palyginti efektyvi, ir joje institucijos, apskritai imant, mažina transakcijų kaštus.

Grįžtant prie 4 skyriaus modelio reikia paminėti, jog atotrūkis nuo ekonominės teorijos postuluojamų be jokios trinties vykstančių mainų bus tuo didesnis, kuo labiau institucinė struktūra leidžia pašaliniams daryti poveikį vertei tų atributų, kuriems teikiama reikšmė pirkėjo naudingumo funkcijoje. Tai gali būti kaimynų būdas, vagysčių tikimybė ar vietos valdžios regioninio planavimo taisyklių pakeitimai, galintys atsiliepti nuosavybės vertei. Kuo didesnis bus potencialaus pirkėjo netikrumas, tuo mažesnė bus turto vertė. Panašiai nuo institucinės struktūros priklausys pardavėjo rizika dėl to, ar kontrakto sąlygų bus laikomasi ir ar pardavėjui bus atlyginami nuostoliai netesybų atveju. Verta pabrėžti, kad šio pobūdžio netikrumas dėl teisių saugumo yra skiriamasis bruožas, atskiriantis palyginti efektyvias dabartines aukštų pajamų šalis tiek nuo praeities ekonomikų, tiek nuo dabartinių Trečiojo pasaulio ekonomikų.

II

Nuo institucijų ir transakcijų kaštų santykio analizės tiesioginių mainų atveju pereikime prie prekių ir paslaugų gamybos kaštų. Institucinė struktūra darys poveikį tiek transformacijų, tiek transakcijų kaštams; pirmiesiems dėl jų poveikio naudojamoms technologijoms, pastariesiems dėl tiesioginio institucijų ryšio su transakciniais kaštais. Čia pasireiškia visos ankstesniame skirsnyje aprašytos matavimo ir įtvirtini-

mo problemos, susijusios su nuosavybės teisių struktūra, teismų ir juridinės sistemos efektyvumu bei savanoriškų organizacijų ir elgesio normų klostymosi ypatybėmis. Konkrečiai, verslininkas turi būti pajėgus nustatyti savo firmos įeigos ir išeigos kiekį bei kokybę. Kadangi neoklasikiniame modelyje ši informacija įgyjama be jokių kaštų, hipotetinė neoklasikinė firma smarkiai skiriasi nuo realios firmos. Pirmoji praktiškai tėra gamybos funkcija be jokių organizavimo, priežiūros, koordinavimo, tikrinimo ir matavimo kaštų. Tuo tarpu realaus pasaulio firma turi pirkti savo įeigą, kurią būtina nuolat matuoti ir dozuoti, kad būtų pasiekiama pastovios kokybės išeiga. Kokybės kaita *ceteris paribus* neigiamai veiks jos produktų paklausą. Esant tokiai kaitai vartotojai (ir gamintojai, jeigu teikiamas tarpinis produktas) verčiami aukoti savo išteklius kokybei tikrinti; todėl pirmenybė bus teikiama tiems gamintojams, kurie geba garantuoti pastovią kokybę.[1]

Tai, ką vadiname efektyviomis faktorių ir produktų rinkomis, remiasi matavimo ir įtvirtinimo tobulumo prielaida, tačiau tokių rinkų egzistavimas priklauso nuo įvairių institucijų, skatinančių faktorių mobilumą, naujų įgūdžių įgijimą, nepertraukiamą gamybą, greitą ir pigų informacijos perdavimą, išradybą bei naujų technologijų diegimą. Visų šių sąlygų patenkinimas yra sudėtingas uždavinys, kuris niekada nėra visiškai įvykdomas, nes kaip ir anksčiau aprašytų mainų institucijų atveju, reali institucinė struktūra paprastai yra kratinys institucijų, iš kurių vienos skatina produktyvią veiklą, o kitos kliudo atsirasti konkurentams, skatina monopolinius suvaržymus arba blokuoja žemų kaštų informacijos srautus.

Pakanka palyginti gamybos organizavimą kurioje nors Trečiojo pasaulio ekonomikoje su jos organizavimu išsivysčiusioje pramoninėje ekonomikoje, kad suvoktume, kokių padarinių sukelia blogai apibrėžtos ir/arba neefektyviai ginamos nuosavybės teisės. Institucinė struktūra ten implikuoja ne tik didžiulius kaštus nuosavybės teisių transak-

[1] Žavingą analizę tų kaštų, kuriuos patiria gamintojas, kad garantuotų kokybės pastovumą, pateikia Susan Sheehan, aprašydama žirnių gamybą rašinyje „Peas", *The New Yorker*, June 17, 1973. Firmos *Green Giant* pastangos garantuoti rinkai teikiamų žirnių vienodą dydį, vienodą minkštumą ir saldumą pareikalavo didžiulių priežiūros ir tikrinimo išlaidų: nuo lauko darbų iki konservų dėžučių pateikimo į mažmeninės prekybos tinklą.

cijose; nuosavybės teisių nesaugumas lemia tai, kad ten naudojamos technologijos su minimaliu pagrindiniu kapitalu ir vengiama ilgalaikių kontraktų. Firmos ten paprastai bus smulkios (išskyrus tas, kurios veikia su valdžios protekcija). Be to, tokios buitinės problemos, kai neįmanoma įsigyti atsarginių dalių arba kai dvejus metus tenka laukti telefono pajungimo, neišvengiamai sukuria visiškai kitokio pobūdžio gamybos organizaciją nei ta, kuri vyrauja išsivysčiusiose šalyse. Gali būti, kad tam tikro dydžio kyšis garantuoja greitą perėjimą per visą importo kontrolės raizgalynę arba greitą telefono pajungimą; tačiau tokiu atveju atsirandantys šešėliniai transakcijų kaštai yra svarbūs santykinėms kainoms, tad ir naudojamos technologijos pobūdžiui.

Net esant santykinai saugiam nuosavybės teisių režimui aukštų pajamų šalyse gali būti ir, tiesą sakant, dažnai būna taip, kad technologija, implikuojanti didelius priežiūros kaštus, gali būti mažiau efektyvi už technologiją, kurios fizinė išeiga mažesnė, tačiau produkto kokybė pastovesnė arba mažesni darbuotojų priežiūros kaštai. Daugybė literatūros, skirtos transakcijų kaštų problematikai, remiasi prielaida, jog institucijos determinuoja tik transakcijų kaštus, o technologija – tik transformacijos kaštus, tačiau trys skirtingos iliustracijos, susijusios su technologijos, institucijų, transformacijos kaštų ir transakcijų kaštų sąveika, aiškiai rodo, kad jų santykis yra sudėtingesnis.

1. Kai kurie marksistiniai autoriai kelia tezę, kad XX a. pradžioje buvo sąmoningai vykdoma darbo jėgos dekvalifikacija. Kitaip sakant, darbdaviai ėmė naudotis kapitalui imliomis technologijomis, kurios leido išstumti kvalifikuotus darbininkus, tiesiog pakeisti juos pusiau kvalifikuotais arba nekvalifikuotais darbininkais. Šios kaitos logika buvo tai, kad kvalifikuotų darbininkų derybinė galia jiems leido strategiškai griauti gamybos procesą, o tai, atsižvelgiant į šiuolaikinės technologijos „sparčią proeigą" (*throughput*) (Chandlerio terminas), reiškė didžiulius kaštus. Darbdaviai atrado, kad ilgalaikius bendrus kaštus galima sumažinti diegiant technologijas, kurioms reikia mažiau kvalifikuotų darbininkų, neturinčių tos derybinės galios, kuri jiems leistų griauti gamybą. Šiuo atveju nauja gamybos technologija buvo diegiama siekiant sumažinti transakcinius kaštus.

2. Naftos telkinio eksploatavimo suėmimas į vienas rankas – sukuriant organizaciją, disponuojančią priežiūros ir prievartos galia paskirstant telkinio produkciją, didino transakcinius kaštus (nes dalis išteklių nukeliaudavo tokiai organizacijai sukurti, palaikyti ir kontroliuoti). Kartu telkinio buvimas vienose rankose mažino transfomacinius kaštus (efektyvesnis pumpavimas ir įdėjimų atsipirkimas) kur kas labiau nei transakcinių kaštų didėjimą (Libecap and Wiggins, 1985). Šiuo atveju institucinė kaita didino transakcinius kaštus, kuriuos daugiau nei kompensavo mažesni transformaciniai kaštai.
3. Andrea Shepard (1987) aprašo strategiją, kurios sąmoningai griebiasi puslaidininkių gamintojas, konkurentams licencijuojantis naujų mikroschemų projektus tam, kad klientai būtų tikri, jog mikroschemos gamintojas negalės nudirti kailio klientams, perėjusiems prie naujo modelio. Garantuodamas klientams šį tikrumą jis padidina savo produkto paklausą. Nors ši strategija mažina transakcinius kaštus, tai pasiekiama gamybos efektyvumo mažėjimo kaina, nes ir masto ekonomijos, ir žinių kreivės padariniai atitenka konkurentams. Ir vis dėlto, atrodo, tai yra vyraujanti praktika.

Neformalūs apribojimai paprastai daro didžiulį poveikį darbo išeigos kiekiui ir kokybei. Nors marksistai seniai pripažino esminį skirtumą tarp darbo kiekio įeigos ir išeigos kiekio bei kokybės, jis tik palyginti neseniai sulaukė ekonomistų dėmesio (bent iš dalies dėl pastebėtų automobilių pramonės darbo išeigos kokybės skirtumų Japonijoje ir JAV). Darbinės veiklos papročiai, organizacinės formos, skatinančios žmonių suinteresuotumą darbu ir jų bendradarbiavimą, taip pat darbuotojų atranka pagal ideologinį pasiaukojimą sunkiam darbui – visa tai neseniai tapo „naujosios pramoninės organizacijos" tyrimų objektu. Skiriamasis darbo rinkų bruožas yra tai, kad jose kuriamos institucijos, kurios leidžia gamybos faktoriaus (darbuotojų) nuostatoms daryti poveikį išeigos kiekiui ir kokybei – tad stiprinant darbo moralę mažiau reikia investuoti į priežiūros stiprinimą.

III

Šiame aptarime buvo pabrėžta, kad transakcinius kaštus lemia formalių ir neformalių institucijų visuma, sudaranti ekonomiką, arba plačiau, – visuomenę. Ši visuminė struktūra galiausiai lemia transakcijų kaštus individualaus kontrakto lygmenyje, ir kai ekonomistai kalba apie efektyvias rinkas, jie paprasčiausiai postuluoja šių apribojimų sistemą. Pavyzdžiui, kapitalo kaštus iš dalies lemia sudėtinga finansinių tarpininkų struktūra, kur sąveikos tarp vartojimo kredito ir ipotekos rinkos, tarp fondų rinkos ir obligacijų rinkos yra reguliuojamos sudėtinga apribojimų struktūra, pradedant (Jungtinėse Valstijose) nuo Federalinės rezervų sistemos iki Valstijų įstatymų bei federalinių agentūrų, reguliuojančių viską: nuo bankų filialų steigimosi iki palūkanų normos viršutinės ribos. Be to, kapitalo pasiūlą ir paklausą veikia kitos institucijos bei organizacijos, kaip, pavyzdžiui, teisių draudimo ir kredito reitingo biurai. Pasinėrus dar giliau į institucinę struktūrą, atsiveria politinės institucijos, apibrėžiančios formalius apribojimus. Politinių ir ekonominių institucijų tarpusavio ryšys akivaizdžiai pastebimas Kongreso komitetuose, vykdančiuose kapitalo rinkos priežiūrą, ir daugybėje lobistinių organizacijų, ginančių kapitalo rinkoje veikiančių (organizuotų) grupių interesus. Sąsajų tinklas aprėpia vykdomąją valdžios šaką ir specifines reguliavimo agentūras. Visa tai, žinoma, teikia gausios medžiagos naujajai politinei ekonomijai, kai ji mėgina sukurti analitinį aparatą institucinėms Kongreso ir kitų valdžios šakų struktūroms tirti.

Lygindami Trečiojo pasaulio šalių ir išsivysčiusių pramoninių šalių transakcijų kaštus atrandame, jog mainų akto kaštai pirmosiose yra kur kas didesni – kartais tie kaštai yra tokie dideli, kad mainai apskritai nevyksta. Institucinė struktūra (ir įtvirtinimo mechanizmas) Trečiajame pasaulyje neturi to formalaus karkaso, nuo kurio priklauso rinkų efektyvumas. Tačiau Trečiajame pasaulyje dažnai esama neformalių sektorių (faktiškai šešėlinių ekonomikų), kuriuose mainams mėginama suteikti tam tikrą struktūrą. Vis dėlto tokia struktūra implikuoja didelius kaštus, nes formalių nuosavybės teisės garantijų stoka apriboja veiklą asmeninių mainų sistemų, kuriose gali būti užtikrintas kontraktų laiky-

masis.[2] Tačiau Trečiojo pasaulio problema yra ne tik aukštesni transakcijų kaštai, bet ir tai, kad institucinė sistema, apibrėžianti pamatinę gamybos struktūrą, turi tendenciją įamžinti jo ekonominį atsilikimą.

Firmos kuriamos, kad žmonės galėtų išnaudoti pelno galimybes, kurias apibrėžia esama institucinių apribojimų aibė. Kur nuosavybė nėra saugi, o įstatymai prastai veikia, kur dėl monopolistinių suvaržymų ribojamas įsitraukimas į rinką, ten pelno siekiančios firmos paprastai vadovausis siauru laiko horizontu, turės mažą pagrindinį kapitalą ir bus smulkios. Pelningiausias verslas gali būti prekyba, perskirstymo veikla arba juodoji rinka. Stambios firmos su dideliu pagrindiniu kapitalu egzistuos tik valdžios prieglobstyje, palaikomos subsidijų, muitų tarifų, atitinkamai atsilygindamos politikams – ir tokia situacija tikrai neskatins gamybos efektyvumo.

IV

Baigdamas šį skyrių pateiksiu kai kurias atliktos analizės išvadas.

1. Instituciniai apribojimai, apibrėžiantys individų veiklos galimybių ribas, yra formalių ir neformalių apribojimų visuma. Jie sudaro apribojimų tinklą, kuris įvairiomis kombinacijomis formuoja pasirinkimo alternatyvas įvairiuose kontekstuose. Taip suvokiant padėtį nesunku suprasti, kodėl institucijos yra stabilios ir kodėl jos paprastai sukuria daugybę skirtingų ribinių pasirinkimo galimybių.

   Stabilumą lemia faktas, jog egzistuoja daugybė specifinių apribojimų, kurie konkretų pasirinkimą veikia taip, kaip tą, kurį aprašėme būsto pardavimo atveju. Svarbūs institucinės struktūros pokyčiai implikuoja įvairius pokyčius, ir ne tik teisinių apribojimų, bet ir elgesio normų srityje. Nors instituciniai apribojimai gali būti neidealūs ir neefektyvūs atskirai individų grupei jos konkrečiuose mainuose ir todėl ji būtų linkusi tas instituci-

[2] Žr. Hernando de Soto, *The Other Path* (1989), kur įžvalgiai analizuojama Peru ekonomikos struktūra ir jos didžiulio neformalaus sektoriaus bruožai.

jas pakeisti, tos pačios institucijos kitoms grupėms gali būti tokios efektyvios, kiek tai apskritai įmanoma. Be to, esminės reikšmės turi individų ir organizacijų derybinė galia. Todėl tik tada, kai tie, kurie disponuoja pakankama derybine galia, bus suinteresuoti formalių taisyklių pakeitimu, įvyks ryškūs formalios institucinės struktūros pasikeitimai.

Kartu neformalių ir formalių apribojimų visuma daro galimą nuolatinę inkrementinę kaitą. Šie nežymūs formalių taisyklių ir neformalių apribojimų pakeitimai laipsniškai keičia institucinę struktūrą taip, kad galiausiai ji ima formuoti kitokią pasirinkimų aibę nei toji, kurią ji formavo iš pradžių. Čia paminėtus institucijų stabilumo bruožus ir inkrementinę institucijų kaitą plačiau nagrinėsime II dalyje.

2. Institucinių apribojimų kompleksą sudaro įvairūs formalių ir neformalių apribojimų mišiniai, savo ruožtu atspindintys matavimo ir įtvirtinimo kaštus. Kuo didesni šie kaštai, tuo dažniau mainų pusės apeliuos į neformalius apribojimus, nors, žinoma, ribiniu atveju nevyks jokie mainai. Vertikali integracija teikia dalinį šių kaštų problemos sprendimą, tiesa, visada su išlyga, kad nors matavimo kaštai organizacijų viduje skirsis nuo kaštų išorinėje rinkoje, jie nebūtinai bus mažesni. Tuo mastu, kuriuo mainuose vyrauja neformalūs apribojimai, jie paprastai pasireikš kaip mėginimai apsidrausti nuo kitos pusės išdavystės. Todėl mainuose vyraus tie savaime įsitvirtinantys kontraktai, kuriuos aptarėme 7 skyriuje, nors bus suvoktas ir neišvengiamas tokių mainų ribotumas be trečios pusės vykdomo įtvirtinimo.
3. Transakcijų kaštai yra labiausiai pastebimas institucinės struktūros, kuria remiamasi mainai, aspektas. Transakcijų kaštai yra tie, kurie pasireiškia rinkoje (žr. Wallis and North, 1986), ir todėl yra išmatuojami, ir tokios sunkiai išmatuojamos sąnaudos kaip laikas, išeikvotas informacijai surinkti, stovėjimas eilėse, papirkinėjimas ir t.t., taip pat nuostoliai, patiriami dėl priežiūros ir įtvirtinimo mechanizmų netobulumo. Dėl šių sunkiai išmatuojamų kaštų nelengva tiksliai įvertinti bendrus transakcinius tam tikros institucijos kaštus. Vis dėlto tuo mastu, kuriuo mums pavyks-

ta juos nustatyti, padarome pažangos nustatydami institucijų efektyvumą.

Palūkanų normos lygis kapitalo rinkoje yra bene akivaizdžiausias kiekybinis institucinės struktūros efektyvumo matmuo, tačiau Trečiojo pasaulio šalyse neveikiančios telefono linijos, atsarginių dalių stygius, nesibaigiantys gamybos pertrūkiai, laukimas ilgose eilėse leidimų, produktų kokybės nevienodumas – visa tai akivaizdžiai liudija, kad nėra efektyvios institucinės infrastruktūros.

4. Svarbiausia šio skyriaus išvada yra tai, kad institucinė struktūra yra esminis dalykas ekonomikos veikmei. Anksčiau jame aprašytas būstų rinkos pavyzdys iliustruoja šią svarbą. Daugybės institucijų reikia, kad būtų įmanoma masinė būstų ir kapitalo rinka; daugybė veikiančių institucijų, kurios garantuoja nuosavybės teisių saugumą, ir daugybė savanoriškų organizacijų, kurios palengvina mainus, paaiškina, kodėl Jungtinėse Valstijose egzistuoja santykinai efektyvi būstų rinka, palyginti su būstų rinkomis Trečiajame pasaulyje ar, tolimoje praeityje, pačiose Jungtinėse Valstijose. Tačiau mėginau parodyti, kad kai kurie instituciniai apribojimai didina transakcijų kaštus. Todėl bendrą rinką valdo institucijų mišinys: vienos jų didina efektyvumą, kitos – mažina. Vis dėlto institucinės sandaros tokiose šalyse kaip Jungtinės Valstijos, Anglija, Prancūzija, Vokietija ir Japonija skirtumas nuo institucinės sandaros Trečiojo pasaulio šalyse arba nuo jų pačių sandaros praeityje aiškiai rodo, jog ši institucinė struktūra teikia esminį ekonomikų sėkmės paaiškinimą – tiek statiniu, tiek dinaminiu aspektu. Likusioje šios knygos dalyje aptarsime, kaip susiklosto instituciniai apribojimai ir kaip jie veikia ekonomikų veikmės charakteristikas.

II DALIS

Institucinė kaita

9

Organizacijos, mokymasis ir institucinė kaita

8 skyriuje, nenagrinėdamas organizacijų prigimties, nuo institucijų ir transakcijų kaštų analizės perėjau prie kai kurių ekonominės veikmės aspektų aptarimo. Institucijų ir organizacijų santykį glaustai aptariau 1 skyriuje, ir dabar prie jo grįžtu. Organizacijos ir jų verslininkai užsiima tikslinga veikla ir šiame vaidmenyje inicijuoja bei formuoja institucinę kaitą. Šiame skyriuje mėginsiu parodyti, kaip organizacijos skatina kaitą.

Pirmiausia grįšiu prie Coase'o (1937) argumento, kad transakcijų kaštai yra firmų atsiradimo priežastis. Jeigu informacija ir įtvirtinimas nieko nekainuotų, būtų sunku rasti kokį nors svarbų vaidmenį organizacijoms. Tačiau šie dalykai kainuoja. Kokį vaidmenį atlieka organizacijos? Firma, kaip organizacijos forma, buvo traktuojama kaip darbininkų išnaudojimo įrankis (Marglin, 1974), kaip aktyvų specifiškumo problemos bei postkontraktinio oportunizmo problemų sprendimo būdas (Williamson, 1975, 1985) ir kaip matavimo kaštų mažinimo priemonė ekonominėje veikloje (Barzel, 1982).

Kad ir kokia būtų šių alternatyvių koncepcijų vertė (jos nėra nesuderinamos tarpusavyje), organizacijos mus čia domins kaip tiksliniai dariniai, individų kuriami savo turtui arba pajamoms maksimizuoti, arba kitiems tikslams, kurių realizavimo galimybę atveria visuomenės institucinė struktūra.

Siekdamos šių tikslų, organizacijos inkrementiškai keičia institucinę struktūrą. Tačiau tai nereiškia, jog jos yra būtinai socialiai produktyvios, nes institucinė struktūra joms gali teikti iškreiptų paskatų. Organizacijų paskirtis – tarnauti jų kūrėjų tikslams. Jos kuriamos ne tik

institucinių, bet ir kitokių apribojimų (pavyzdžiui, technologinių, pajamų lygio, specifinių preferencijų) kontekste. Šių apribojimų sąveika formuoja verslininkų (ekonominių arba politinių) turto maksimizavimo galimybes. Jeigu norime suprasti, kodėl viduramžių Europoje egzistavo gildijos ir dvarai, o ankstyvoje naujųjų laikų Europoje – reguliuojamos kompanijos, arba kaip XIV a. Prancūzijoje iškilo *états généraux*, arba kaip XX a. Jungtinėse Valstijose atsirado specifinė Kongreso komitetų struktūra, arba Mafija, arba *General Motors*, tai savo modeliuose turime atsižvelgti ne tik į naujausią literatūrą firmos ir politinės bendruomenės klausimais, bet analizėje turime remtis ir supratimu apie tai, kaip instituciniai apribojimai veikė šias organizacijas bei jų tikslus. Specifinės žinios bei įgūdžiai, kuriuos organizacijos įgyja siekdamos savo tikslų, savo ruožtu veikia tą būdą, kuriuo įgyjamos ir naudojamos naujos žinios.

I

Naudojant sportinę komandinių žaidimų analogiją ir tarus, kad žaidimą apibrėžia tam tikra formalių ir neformalių taisyklių aibė bei jų įtvirtinimo būdas, ką galima pasakyti apie stebimo žaidimo eigą? Akivaizdu, kad vienas svarbiausių veiksnių bus žaidėjų įgūdžiai ir jų turimos žinios apie žaidimą. Net esant toms pačioms taisyklėms žaidimų eiga skirsis priklausomai nuo to, ar žaidžia mėgėjai su profesionalais ir ar komanda žaidžia savo pirmąjį, ar šimtąjį žaidimą. Mėgėjų ir profesionalų atveju skirtumus lemia komunikuojamų ir implicitinių (*tacit*) žinių skirtumai, o kartotinių žaidimų atveju – praktiniai įgūdžiai.

Komunikuojamos žinios, kaip matyti iš paties pavadinimo, yra žinios, kurias vienas asmuo gali perduoti kitam. „Implicitinės žinios" (terminas, kurį sukūrė Michaelas Polanyi, 1967) daugiausia yra įgyjamos iš praktikos ir jos tik iš dalies gali būti perduodamos kitiems; individai turi skirtingų įgimtų gebėjimų implicitinėms žinioms įgyti. Neįmanoma išmokti gerai žaisti tenisą vien iš vadovėlio, ir net praktika nepašalina gerų ar blogų žaidėjų skirtumo. Tas pat pasakytina apie daugelį kitų įgūdžių ir gebėjimų, iš kurių verslumas yra bene svar-

biausias. Praktinis mokymasis organizacijose reiškia, kad per kartotines sąveikas organizacija įgyja veiksmų koordinavimo įgūdžių, joje susiklosto tam tikrų rutininių procedūrų (šiuo klausimu žr. Nelson and Winter, 1982).

Žinios bei įgūdžiai, kuriuos įgyja organizacijų nariai, atspindi paskatas, turimas esamų institucinių apribojimų kontekste. Mafijos struktūrose susiklosto kitokio pobūdžio įgūdžiai nei tie, kuriuos įgyja *General Motors* vadybininkai, o įgūdžiai bei žinios, kurios buvo reikalingos XV amžiaus vilnos audinių pirkliams, smarkiai skiriasi nuo tų, be kurių negali išsiversti šiuolaikinė tekstilės eksporto firma. Šis faktas yra akivaizdus ir turi esminės reikšmės institucinei kaitai. Žinių ir įgūdžių paklausa savo ruožtu sukuria naujų žinių paklausą, ir šios paklausos pobūdis atspindi tai, kaip suvokiama įvairių rūšių žinių nauda. Antai investicijų į žinias paklausa šiandienos Jungtinėse Valstijose radikaliai skiriasi nuo jų paklausos Irane arba, grįžtant į istoriją, nuo jų paklausos viduramžių Europoje. Investavimo į žinias (privati) grąža gali atspindėti aukštą grąžą iš karinės technologijos tobulinimo (viduramžių Europoje), iš religinės dogmos gryninimo (Romoje Konstantino valdymo laikais ir vėliau) arba, proziškiau, iš poreikio sukurti tikslų chronometrą (padedantį jūrininkams nustatyti savo vietą jūrų platybėse, už kurį atradimų epochoje buvo siūlomas didelis atlygis).

Grynojo pažinimo paskatas veikia ne tik piniginės naudos sumetimai, bet ir tai, ar visuomenė toleruoja jo plėtrą, kaip tai liudija daugybės kūrybingų individų nuo Galilėjaus iki Darvino atvejai. Mokslo ištakoms bei raidai skirta daugybė literatūros, tačiau nesu pastebėjęs, kad joje būtų dedama daug tikslingų pastangų išnagrinėti ryšiui tarp institucinių struktūrų, kaip jas apibrėžiame šiame darbe, ir grynojo pažinimo paskatų. O iš tikrųjų vienas svarbiausių sparčios Vakarų Europos raidos veiksnių buvo suvokimas, jog grynojo mokslo tyrimai duoda naudos.

Daugiau tyrinėtojų dėmesio sulaukė grynųjų žinių transformacija į taikomąsias žinias, ir turime daug literatūros – nuo Schumpeterio ir Schmooklerio iki Davido ir Roserbergo – skirtos technologijų kaitai. Kalbant apie šią literatūrą reikėtų atkreipti dėmesį į keturis momentus.

1. Nesant paskatų, kurias teikia nuosavybės teisės, rinkos dydis buvo svarbiausias novacijų plėtros ir technologijų kaitos veiksnys (Sokoloff, 1988).
2. Toji paskatų struktūra, kuri atsirado dėl patentų, komercinės paslapties ir panašių įstatymų, padidino įdėjimų į naujoves grąžos normą ir nulėmė išradybos pramonės atsiradimą bei jos integraciją į naujųjų laikų Vakarų pasaulio ekonomikas; tai savo ruožtu padėjo pagrindus Antrajai ekonominei revoliucijai.[1]
3. Grynųjų ir taikomųjų žinių santykis toli gražu nėra paprastas, kaip tai parodė Rosenbergas (1976). Grynosios žinios yra žinių praktinio taikymo prielaida, tačiau pats žinių taikymo procesas atveria ir nurodo naujų grynųjų tyrimų kryptis. Tad taikomosios žinios yra svarbus grynųjų žinių plėtros šaltinis.
4. Technologijos raida iliustruoja technologijų kaitos priklausomybę nuo raidos tako. Šis momentas turi svarbių padarinių tolesniems mūsų svarstymams šiame darbe. Technologijai kartą pasukus tam tikru taku ir iš jos gavus didėjančią investicijų grąžą, alternatyvūs takai bei alternatyvios technologijos gali būti išstumtos arba ignoruojamos, ir todėl visa jos raida gali pasukti vienu siauru taku. Tačiau rezultatai tako gale ne visada bus optimalūs, kaip tai parodė Arthuras (1989) ir Davidas (1985).

Žinių pasiskirstymui taip pat skirta daug literatūros, kurioje paprastai svarstoma žmogiškojo kapitalo tema, t.y. kapitalo, kuris įgyjamas mokantis ir dirbant praktinį darbą. Kadangi mokymosi raida daugeliu aspektų yra institucinių visuomenės charakteristikų funkcija, šioje analizėje ji yra priklausomas kintamasis. Esminis dalykas yra tai, kad investicijos į žmogiškąjį ir fizinį kapitalą turi tendenciją papildyti viena kitą, tad atsižvelgiant į žmogiškojo kapitalo rinkos netobulumą nėra garantijų, jog žmogiškojo kapitalo augimas neatsiliks nuo fizinio kapitalo struktūros augimo.

[1] Tačiau žr. naują Richardo Nelsono darbą „Capitalism as an Engine of Progress" (spaudoje), kur autorius nagrinėja tai, kokiais būdais firmos mėgina gauti pelno iš novacijų, ir kur jis atranda, jog nors patentai turi reikšmės kai kuriose pramonės šakose, komercinės paslapties įstatymai ir kitos priemonės tampa vis svarbesnės novacijų diegimo procesui tampant vis sudėtingesniam.

Kur kas mažiau literatūros turime pažinimo ir ideologijos santykio klausimu ir mūsų žinios šioje srityje yra gana menkos. Tačiau reikia pabrėžti, jog tai yra abipusės priklausomybės santykis; kitaip sakant, žinių plėtros būdas formuoja mūsų pasaulėžiūrą, o pasaulėžiūra savo ruožtu nustato žinių paieškos kryptis. Viduramžių Europos intelektiniame gyvenime dominavo Bažnyčia, ir šiandieną daugelyje pasaulio šalių įvairios ideologijos daugiau ar mažiau priešinasi grynojo pažinimo plėtrai. Būdas, kuriuo rutuliojasi pažinimas, veikia tai, kaip žmonės suvokia juos supantį pasaulį, tad ir tai, kaip jie jį racionalizuoja, aiškina ir teisina, o tai savo ruožtu atsiliepia kontraktų kaštams. Žmonių įsitikinimas, kad sistemos taisyklių struktūra yra teisinga ir sąžininga, mažina kaštus; lygiai taip pat jų įsitikinimas, kad ji nėra sąžininga ir teisinga, didina kaštus (tarus, kad kontraktų atributų matavimas ir įtvirtinimas kainuoja).

II

Organizacijos maksimizacinius tikslus, kuriuos formuoja institucinė struktūra, mėginsiu susieti su žinių plėtra. Jeigu pradedame nuo neoklasikinės firmos, tai vienintelė jos vadybos užduotis yra pasirinkti tokius įeigos ir išeigos kiekius, kurie maksimizuotų pelną. Kadangi reikiama informacija ir atitinkami skaičiavimai nieko nekainuoja, modelis iš vadybos atima bet kokios produktyvios veiklos galimybę net atliekant šias funkcijas. Žodžiu, maksimizavimas nieko nekainuoja.

Ši neoklasikinė koncepcija tapo kritinės analizės objektu pirmiausia Knighto knygoje *Rizika, netikrumas ir pelnas* (1921) ir vėliau Coase'o rašinyje „Firmos prigimtis" (1937); šie darbai atkreipė ekonomistų dėmesį į organizacijas. Knightas analizavo verslininko vaidmenį mažinant netikrumą, o Coase'as įvedė transakcinių kaštų sąvoką, padedančią suprasti firmos egzistavimą. Faktiškai vadyba turi kurti ir atrasti rinkas, vertinti produktus bei gamybos būdus ir vadovauti samdomų darbuotojų veiksmams; visi šie uždaviniai sprendžiami netikrumo sąlygomis ir reikalauja investicijų į informaciją.[2]

[2] Žr. Harold Demsetz, „The Theory of the Firm Revisited" (1988), kur pateikiama puiki šio pobūdžio firmos teorijos analizė.

Rinkų atradimas, rinkų ir technologijų vertinimas bei vadovavimas darbuotojams vyksta ne vakuume. Tokiai veiklai reikia žinių, padedančių spręsti sudėtingas matavimo ir įtvirtinimo problemas. Verslininkui reikalingos informacijos bei žinių pobūdis labai priklauso nuo specifinio institucinio konteksto. Tas kontekstas ne tik formuoja vidaus organizaciją, lemia vertikalios integracijos mastą bei valdymo struktūrą, bet ir apibrėžia veiklos sritis, kurios teikia daugiausia galimybių maksimizuojant organizacijos tikslus. Tad norėdami suprasti, kokia paklausa egzistuoja skirtingų rūšių žinioms bei įgūdžiams, turime atsižvelgti į institucinį kontekstą.

Norint sėkmingai verstis piratavimu reikia gerai išmanyti kautynių jūroje techniką, žinoti komercinių laivų maršrutus, turėti žinių apie potencialių aukų ginkluotę, takelažą bei komandos dydį, taip pat žinoti rinkas, kuriose galima realizuoti grobį. Sėkmingai veikiantys piratai yra tie, kurie įgyja reikiamų žinių ir įgūdžių. Jų veikla savo ruožtu gali smarkiai padidinti tobulesnių jūrų karybos technologijų paklausą – tiek piratų, tiek jų aukų.

Norint sėkmingai verstis chemijos pramonėje, XX a. pradžios Jungtinėse Valstijose reikėjo išmanyti chemiją, žinoti cheminių medžiagų panaudojimo gaminant tarpinius ir galutinius produktus galimybes, pažinti rinkas ir suvokti didelių organizacijų problemas. Sėkmingai veikiantys chemijos pramonininkai padidino tiek taikomųjų, tiek grynųjų chemijos tyrimų paklausą, taip pat paskatino naujų rinkų paiešką bei naujų organizacijos formų, mažinančių gamybinius bei transakcinius kaštus, paiešką.

Jeigu pamatinė institucinė struktūra pajamų perskirstymą (piratavimą) padaro geidžiamiausia (ekonomiškai pelningiausia) veiklos alternatyva, tai galime laukti visiškai kitokios žinių ir įgūdžių plėtros nei toji, kurią skatintų produktyvi ekonominė veikla (XX a. chemijos pramonė). Žinoma, tai yra kraštutiniai atvejai, tačiau kaip idealūs tipai jie leidžia klasifikuoti daugelį reiškinių per visą ekonominę istoriją. Paskatos, kurias teikia institucinė struktūra, atlieka esminį vaidmenį formuojant tos rūšies žinias bei įgūdžius, kuriuos individams naudinga įsigyti.

Nenoriu pasakyti, kad čia turime reikalų su paprasta priklausomybe, leidžiančia vienareikšmiškai numatyti visus padarinius; maksimizaciniai verslininkų siekiai paprastai turi nenumatomų padarinių (10 skyrius). Pavyzdžiui, tobulinant kautynių jūroje technologiją galėtų būti sukurtos tokios technologijos, kurios leistų likviduoti piratavimą; tiriant XX a. firmos organizacines formas galėtų būti atrastas naujas teisėtas chemijos pramonės kartelizavimo būdas. Tačiau kai kurios bendros tiesos, į kurias norėčiau atkreipti skaitytojo dėmesį, yra gana akivaizdžios: (1) institucinė struktūra lems tai, kuria kryptimi vyks žinių bei įgūdžių įgijimas ir (2) ši kryptis bus lemiamas veiksnys ilgalaikėje atitinkamos visuomenės raidoje. Jeigu firma ar kitokia ekonominė organizacija investuoja į žinias, didinančias fizinio ar žmogiškojo kapitalo produktyvumą, arba tobulina verslininkų implicitines žinias, tai toks produktyvumo didėjimas bus suderinamas su ekonomikos augimu. Kas, jeigu maksimizacinis firmos elgesys reiškiasi konkurentų sabotavimu ar jų nuosavybės deginimu, kas, jeigu darbo sąjungos skelbia darbo lėtinimo ar [simuliavimo] akcijas, kas, jeigu, siekdami didesnių kainų, fermeriai priverčia valdžią riboti rinkai teikiamos žemės ūkio produkcijos apimtis? Institucinė struktūra diktuoja maksimizavimo sąlygas organizacijoms, ir net produktyviausiose šiuolaikinio pasaulio ekonomikose institucinės struktūros siunčiami signalai yra gana migloti – kaip tai atsiskleidžia net labai paviršutiniškai analizuojant formalias taisykles bei kontraktų įtvirtinimo formas dabartinėje JAV ekonomikoje. Turime institucijų, skatinančių produktyvumo ribojimą, simuliavimą bei nusikalstamumą ir turime institucijų, skatinančių produktyvią veiklą. Pastarųjų poveikis mūsų šalyje buvo didesnis nei pirmųjų, tačiau žmonijos istorijoje toks poveikis buvo gana retas ir jis nepasireiškia daugelyje šiandienos Trečiojo pasaulio šalių.

Tad ekonominių organizacijų maksimizacinis elgesys trejopai veikia institucinę kaitą: (1) dėl to, kad susikuria išvestinė paklausa investicijoms į įvairias žinias (tai aptarėme anksčiau); (2) dėl organizuotos ekonominės veiklos, turimų žinių ir institucinės struktūros sąveikos (kurią aptarsime toliau); (3) dėl inkrementinės neformalių apribojimų kaitos, kaip šalutinio maksimizacinės organizacijų veiklos padarinio (tai aptarsime 10 skyriuje).

III

Maksimizacinis firmos elgesys gali reikštis kaip veikla, vykdoma egzistuojančių apribojimų rėmuose, arba kaip mėginimas tuos apribojimus pakeisti. Naujoje Williamsono bei kitų autorių literatūroje firmos klausimu nagrinėjama efektyviausia valdymo bei organizacijos struktūra egzistuojančių institucinių apribojimų rėmuose.[3] Tokia maksimizacinė firmos veikla klostosi praktinio mokymosi eigoje, kai firma investuoja į tokius įgūdžius bei žinias, kurias turėti jai apsimoka. Alternatyviai ji gali skirti išteklių tam, kad pakeistų institucinius apribojimus. Kurią alternatyvą firma ar ekonominė organizacija pasirinks, priklauso nuo jos subjektyvaus galimų išlošių įvertinimo. Šiuolaikinėje JAV ekonomikoje ekonominės organizacijos paprastai veikia abiem kryptimis. Kas lemia santykinius išlošius ir kokio pobūdžio institucinės kaitos siekia organizacijos, kai imasi politinės veiklos?

Aukščiau, 6 skyriuje, išdėsčiau transakcinių kaštų sąvoka grindžiamą politinės bendruomenės modelį ir glaustai aptariau ekonomikos ir politikos santykį. Čia noriu sutelkti dėmesį į inkrementinį kaitos procesą, susiklostantį šioje sąveikoje. Organizacijos, disponuojančios pakankama derybine galia, griebsis politikos savo tikslams pasiekti, jeigu išlošis iš maksimizavimo šia kryptimi bus didesnis už išlošį, gaunamą veikiant esamų apribojimų rėmuose. Tačiau inkrementinė visuminės institucinės struktūros kaita yra platesnė nei toji, kuri vyksta ekonominėms organizacijoms mėginant pakeisti politines taisykles, kai jos tiesiogiai siekia didesnio pelno. Organizacijos skatins visuomenę investuoti į to pobūdžio žinias ir tų įgūdžių ugdymą, kuris netiesiogiai prisidės prie didesnio jų pelningumo. Toks investavimas formuos ilgalaikę įgūdžių ir žinių plėtrą, kuri yra ekonominio augimo pagrindas.

Pavyzdžių teikia JAV ekonominė istorija. Žinių bei mokslo naudos suvokimas XIX amžiuje skatino viešąsias ir privačias investicijas į formalų išsilavinimą, mokymąsi darbo vietose, į taikomuosius tyrimus žemės ūkio ir pramonės srityse. To padarinys buvo ne tik laipsniška ekonominių organizacijų transformacija, kaip ją apibūdina Chandleris

[3] Žr. Williamsono *The Economic Institutions of Capitalism* (1985), kur pateikiama įžvalgi šių klausimų analizė.

(1977), ir švietimo organizacijų, darančių poveikį politikai, atsiradimas, bet ir politikų bei rinkėjų požiūrio į tokių investicijų vertę keitimasis. Be abejo, šie padariniai nebuvo vienareikšmiški. Darvino teorija susidūrė su kreacionistų argumentais, o religinės ortodoksijos ir mokslo santykių įtampa išlieka ir dabar. Vis dėlto visuminis rezultatas patvirtino ir sustiprino pirminę įžvalgą – kad egzistuoja tiesioginis ryšys tarp ekonomikos veikmės ir investavimo į žinių plėtrą bei sklaidą. XX amžiuje Jungtinės Valstijos pasiekė stulbinantį produktyvumą. Svarbiausioji šios istorijos implikacija yra tai, kad žinių rinka ir subjektyvūs jos dalyvių įsitikinimai skatino tokį privatų ir viešąjį investavimą į žinias, kuris atitiko socialinę jų grąžos normą.

Beveik visais laikais paprastai nebūdavo institucinių paskatų investuoti į produktyvias žinias, o ir šiandienos Trečiajame pasaulyje institucinės paskatos dažnai veikia priešinga kryptimi. Jeigu Trečiojo pasaulio šalys investuoja į švietimą, tai jos dažniausiai daro klaidą investuodamos į aukštąjį mokslą, o ne į pradinį išsilavinimą (kurio socialinė grąža Trečiajame pasaulyje yra daug didesnė už aukštąjį išsilavinimą). Kuo paaiškinamas šis kontrastas su JAV istorija? Jeigu privati rinka ten būtų efektyvi, tai visas reikiamas investicijas darytų savanoriškos organizacijos. Jeigu toji rinka buvo netobula ta prasme, kad privačios grąžos norma buvo tokia menka, jog daryti privačias investicijas neapsimokėjo, tai reikiamos investicijos (į pradinį išsilavinimą) galėjo būti daromos iš viešųjų šaltinių, jeigu visuomenės nariai suprastų didelę socialinę tokių investicijų grąžą. Faktas, jog tokios viešos investicijos nebuvo daromos arba daromos netinkama kryptimi, išreiškia ne tik didelius netobulų rinkų kaštus, bet ir tai, kad subjektyvūs agentų modeliai buvo grindžiami netobulomis žiniomis ir nepakankamu supratimu.

IV

Noriu atkreipti dėmesį į kai kuriuos organizacijų ir institucijų sąveikos padarinius ilgalaikei ekonomikos raidai. Sisteminis investavimas į įgūdžių tobulinimą bei žinių plėtrą ir jų taikymas ekonomikoje liudija dinaminę ekonomikos evoliuciją, kuri implikuoja specifinę institucinių

charakteristikų aibę. Šių charakteristikų analizė verčia mus į efektyvumo problemas pažvelgti kitokiu nei įprasta išteklių efektyvaus paskirstymo aspektu. Svarstant paskirstymo efektyvumo klausimą galioja standartinis neoklasikinis Pareto kriterijus. Tačiau svarstydami adaptacinio efektyvumo klausimą daugiausiai dėmesio turime skirti toms taisyklėms, kurios lemia ilgalaikę ekonomikos raidą.[4] Šiuo atveju turime išsiaiškinti, ar visuomenė siekia naujų žinių, ar ji skatina naujoves, įvairią rizikingą ir kūrybinę veiklą ir ar ji geba spręsti savo ilgalaikės raidos problemas.

Nežinome visų veiksnių, turinčių reikšmės adaptaciniam efektyvumui, tačiau neabejotina, jog būtent nuo institucinės struktūros pirmiausia priklauso tai, ar tam tikra visuomenė ir ekonomika skatina visus tuos mėginimus, eksperimentus bei novacijas, kurias galime apibūdinti kaip adaptyviai efektyvias pastangas. Institucinių struktūrų teikiamos paskatos nukreipia praktinio mokymosi ir implicitinių žinių įsigijimo procesą taip, kad jis stumia individus pamažu kurti kitokias sprendimų priėmimo sistemas nei tos, nuo kurių jiems teko pradėti. Norint tai suprasti pakanka paskaityti Armeną Alchianą (1950). Netikrumo pasaulyje niekas neturi teisingo atsakymo į klausimus, kurie iškyla, tad faktiškai niekas nėra pajėgus maksimizuoti savo pelno. Visuomenė, toleruojanti maksimalią eksperimentavimo laisvę, ilgalaikėje perspektyvoje bus labiausiai pajėgi spręsti savo problemas (tai yra žinomas Hayeko (1960) argumentas). Tad adaptacinis efektyvumas skatina decentralizuoti sprendimų priėmimo procesus, nes tai padeda visuomenėms maksimizuoti pastangas ieškant alternatyvių problemų sprendimo būdų. Be to, turime mokytis iš klaidų ir nesėkmių, tad kaita reikalaus ne tik organizacinių eksperimentų, bet ir organizacinių klaidų šalinimo. Tai nėra paprastas procesas, nes organizacinės klaidos gali būti ne vien tikimybinės, bet ir sisteminės, pavyzdžiui, veikiami tam tikrų ideologijų, žmonės gali teikti pirmenybę sprendimams, kurie nėra orientuoti į adaptacinį efektyvumą.

Skirtingos institucinės taisyklės sukuria skirtingų paskatų implicitinėms žinioms įsigyti. Kitaip sakant, konkreti institucija ne tik nulems

[4] Žr. Pavelą Pelikaną (1987), kur ši argumentacija dėstoma plačiau.

tai, kokio pobūdžio ekonominė veikla bus pelninga, bet ir formuos firmų bei kitų organizacijų vidaus struktūros adaptacinį efektyvumą – reglamentuos, pavyzdžiui, jų narystę, valdymo struktūrą bei lankstumo laipsnį. Efektyviai organizacijai reikia taisyklių, skatinančių implicitinių žinių įsigijimą bei naudojimą, tad ir kūrybinį verslumą. Svarų įnašą į efektyvių organizacijų tyrimą padarė Nelsono ir Winterio (1982) bei Pelikano (1987) darbai.

Akivaizdu, kad konkurencija, sprendimų priėmimo decentralizavimas, griežtai apibrėžtos nuosavybės teisės ir bankroto įstatymai turi esminės reikšmės efektyviai organizacijai. Svarbu turėti taisykles, kurios leidžia šalinti ne vien netikusias ekonomines, bet ir netikusias politines organizacijas. Efektyvi taisyklių struktūra ne tik atlygina sėkmę, bet ir neleidžia išlikti netikusioms organizacinės struktūros dalims, o tai reiškia, kad efektyvios taisyklės eliminuos nesėkmingas ir skatins sėkmingas pastangas.

Dar neturime aiškaus supratimo, kaip susiklosto adaptaciškai efektyvios ekonomikos, nes paskirstomasis efektyvumas ne visada suderinamas su adaptaciniu efektyvumu. Efektyvios paskirstymo taisyklės garantuotų šiandienos firmų bei sprendimų saugumą, tačiau dažnai sąskaita to kūrybinio proceso, apie kurį kalba Schumpeteris. Be to, pats politinis procesas skatina tokius apribojimus, kurie yra palankūs įtakingoms interesų grupėms. Tačiau adaptaciškai efektyvios institucinės struktūros egzistavo ir egzistuoja lygiai taip pat, kaip egzistavo ir egzistuoja šiuo požiūriu neefektyvios institucinės struktūros.

10

Stabilumas ir institucinė kaita

Kaitos variklis yra individualus verslininkas, reaguojantis į paskatas, įkūnytas institucinėje struktūroje. Kaitos šaltinis yra kintančios santykinės kainos arba individų preferencijos. Kaitos procesas paprastai vyksta inkrementiškai. Šiame skyriuje mėginsiu sujungti šiuos atskirus elementus.

Kaita paprastai vyksta nežymių institucinės struktūros taisyklių, normų bei įtvirtinimo mechanizmų pokyčių būdu. Visuminis institucinės struktūros stabilumas daro galimus sudėtingus mainus, aprėpiančius plačius erdvės ir laiko horizontus. Norint geriau suprasti inkrementinio kaitos proceso prigimtį verta panagrinėti šio stabilumo charakteristikas.

Stabilumą palaiko įvairūs apribojimai, tarp jų formalios taisyklės, sudarančios tam tikrą hierarchiją, kur kiekvieną aukštesnę pakopą sunkiau pakeisti nei žemesnę. Jį palaiko ir įvairūs neformalūs apribojimai, pasižymintys ypatingu tvarumu, nes jie tampa įprastosios elgsenos dalimi. Jie leidžia žmonėms dalyvauti kasdienių mainų procese ir nekvaršinti sau galvos dėl mainų sąlygų kiekviename mainų akte. Įpročiai, papročiai, tradicijos bei konvencijos yra tie žodžiai, kurie nurodo įvairių neformalių apribojimų egzistavimą; kompleksinė formalių taisyklių ir neformalių apribojimų sąveika, taip pat būdai, kuriais jie įtvirtinami, formuoja mūsų kasdienybę ir teikia mums gaires įprastoje (pats šis žodis asocijuojasi su instituciniu stabilumu) veikloje, kuri vyrauja mūsų gyvenime. Nors taisyklių ir normų mišinys, kaip jau sakiau, gali įvairuoti, pats jo egzistavimas mums teikia raminantį pojūtį, nes žinome, ką darome ir į kur judame.

Svarbu iškart pabrėžti, jog šie stabilumo požymiai toli gražu negarantuoja, kad institucijos, kuriomis kliaujamasi, yra efektyvios (mūsų naudojama šio termino prasme), ir nors stabilumas gali būti būtina kompleksinės žmonių sąveikos sąlyga, jis nėra pakankama efektyvumo sąlyga.

I

Institucijos kinta, o radikalūs santykinių kainų pokyčiai yra svarbiausias šios kaitos šaltinis. Neekonomistams (galbūt net ir kai kuriems ekonomistams) toks santykinių kainų sureikšminimas gali būti sunkiai suprantamas. Tačiau santykinės kainos keičia individų paskatas jiems sąveikaujant tarpusavyje, ir vienintelis kitas tokios kaitos šaltinis yra preferencijų kaita.

Visi toliau aptariami institucinės kaitos šaltiniai yra santykinių kainų kaita: gamybos faktorių kainų santykių kaita (t.y. žemės ir darbo, darbo ir kapitalo, kapitalo ir žemės faktorių kainų santykių kaita), informacijos įsigijimo kaštų kaita ir technologijos (pirmiausia karo) kaita. Kai kurie šie santykiniai kainų pokyčiai yra egzogeniniai atžvilgiu to analitinio aparato, kurį dėstėme ankstesniame skyriuje (pavyzdys gali būti žemės/darbo kainų santykio pasikeitimas, įvykęs dėl maro epidemijos vėlyvųjų viduramžių Europoje); tačiau dauguma jų yra endogeniniai, atspindintys verslininkų (ekonominių, politinių ir karo) maksimizacines pastangas, kurios veikia santykines kainas ir todėl skatina institucinę kaitą. Procesas, kuriam vykstant verslininkai įgyja savo žinių ir įgūdžių, pamažu keičia santykines kainas, nes keičiasi matavimo ir įtvirtinimo kaštai, ir keičiasi naujų derybų bei kontraktų naudos/sąnaudų proporcija.

Derybinių galių pasikeitimas skatina pertvarkyti kontraktus (tiek politinius, tiek ekonominius). Kadangi ankstesniuose darbuose (North and Thomas, 1973; North, 1981) jau aptariau tą vaidmenį, kurį atlieka santykinių kainų kaita, čia nesigilinsiu į šią temą. Vietoje to, panagrinėsiu painesnę ir sudėtingesnę preferencijų kaitos problemą.

Nedaug žinome apie preferencijų, arba skonių, kaitos priežastis. Be abejo, santykinių kainų kaita daro tam tikrą poveikį skoniams. Kitaip sakant, radikalūs santykinių kainų pokyčiai ilgainiui keičia žmonių elgseną ir tai, kaip jie racionalizuoja deramo elgesio standartus. Pateiksiu šiuolaikinį pavyzdį. Šeimos struktūros kaitą XX a. daugiausia lėmė kintančios santykinės darbo, laisvalaikio ir kontracepcijos kainos. Žinomose Fuchso (1983) ir Beckerio (1981) studijose dokumentaliai parodoma, kaip šiame amžiuje keitėsi šeimos struktūra. Šeimos struktūros kaitą lydėjo ideologinių nuostatų moralės klausimais ir visuomenės požiūrio į moterį kaita. Žinoma, sudėtingus moterų elgesio normų pasikeitimus šiuolaikiniuose Vakaruose aiškinti vien kaip santykinių kainų keitimosi rezultatą, vadinasi, siūlyti pernelyg supaprastintą požiūrį į sudėtingą ir dar menkai suprantamą žmogiškojo elgesio aspektą. Kintančios santykinės kainos pereina pro intelektinių konstruktų filtrą, kuris formuoja tai, kaip suvokiame šiuos kainų pokyčius. Akivaizdu, kad idėjos ir įsitikinimai čia yra itin svarbūs. Tačiau konkretus šių dviejų veiksnių – kainų kaitos ir idėjų kaitos – santykis tebėra neaiškus.

Tęsdamas šią temą pasvarstysiu kitą klasikinį atvejį. Svarbų institucinį pasikeitimą, kurio neįmanoma paaiškinti vien nuoroda į santykinių kainų pasikeitimą, kur idėjos suvaidino esminį vaidmenį, nulėmė gilėjantis civilizuotų žmonių nepasitenkinimas padėtimi, kai vienas asmuo nuosavybės teise valdo kitą asmenį, ir kilęs pasaulinis sąjūdis prieš vergovę. Kaip parodė karšta mokslinė polemika dėl vergovės Jungtinėse Valstijose, Pilietinio karo metu vergovė vis dar buvo pelninga. Žinoma, sąjūdis prieš vergovę turėjo gilias šaknis ir sudėtingą istoriją, o tam tikros grupės juo naudojosi savo tikslams. Pavyzdžiui, pirmoje XIX a. pusėje vergovės problemos priedangoje JAV Kongrese buvo mėginama pakeisti santykines derybines Šiaurės ir Pietų galias Vakarų teritorijų klausimu. Tačiau būtent intelektinė sąjūdžio prieš vergovę galia leido politikams pasinaudoti šiuo klausimu savo tikslams (Fogel, 1989). Dalykas, kurį bene pirmiausia reikėtų pabrėžti, yra tai, kad individai galėjo reikšti savo nepasitenkinimą vergove palyginti nedideliais kaštais ir kartu vergvaldžiams primesti labai didelius kaštus. Tai patvirtina argumentą, kurį kėliau ankstesniuose skyriuose, jog institucijų struktūra (šiuo atveju rinkimų proceso pobūdis) gali leisti žmonėms

efektyviai reikšti savo idėjas bei ideologijas mokant už tai labai nedidelę kainą. Antai Britanijoje 1830–1840 m., kaip ir Jungtinėse Valstijose 1860 m., rinkėjai pasinaudojo šia savo galia sprendžiant vergovės klausimą (nors britų kolonijose vergvaldžiai buvo kompensuojami, o rezultatas Jungtinėse Valstijose galėjo būti visiškai kitoks, jeigu Šiaurė būtų numačiusi kainą, kurią jai teks sumokėti Pilietiniame kare). Esminis dalykas yra tai, kad institucinė struktūra neteikė jokio metodo, kuriuo pasinaudodami Pietų vergvaldžiai būtų galėję kaip nors papirkti rinkėjus, kad šie nereikštų savo įsitikinimų.

Ši glausta vergovės panaikinimo analizė grindžiama idėja, jog tuometinė institucinė struktūra leido žmonėms reikšti savo įsitikinimus neužsitraukiant didelių kaštų. Nesakau, kad nebūna situacijų, kai žmonės ryžtasi didžiulėms aukoms gindami savo idėjas ir idealus; tiesą sakant, tvirtas žmonių įsitikinimas savo išpažįstamos ideologijos teisingumu gali juos pastūmėti prisiimti didžiules aukas, ir toks aukojimasis yra svarbus dalykas visoje istorijoje. Tačiau pagrindinė šios knygos mintis yra tai, kad institucijos, mažindamos kainą, kurią turime mokėti už savo įsitikinimus, idėjas, dogmas, madas bei ideologijas padaro svarbiu institucinės kaitos šaltiniu. Siekdami gilesnio institucinės kaitos supratimo turėtume išsiaiškinti, kokie veiksniai tam tikras idėjas ir ideologijas padaro įtakingas. Tad vis dar negalime griežtai apibrėžti to ryšio, kuris santykinių kainų pokyčius sieja su idėjomis bei ideologijomis, formuojančiomis žmonių mąstyseną, ir tuos vaidmenis, kuriuos šiedu veiksniai atlieka institucinėje kaitoje.

II

Organizacijos evoliucionuoja, o kainos nuolat kinta. Kada santykinių kainų pokyčiai sukelia institucinių pokyčių ir kada jie tėra kontraktų peržiūros priežastis esamų taisyklių rėmuose? Šiuos klausimus paprasčiausia svarstyti pusiausvyros teorijos kontekste. Institucinė pusiausvyra (tarus tam tikrą rinkos dalyvių derybinę galią ir tam tikrą kontraktinių susitarimų aibę, nusakančią ekonominių mainų visumą) būtų toji situacija, kai nė vienam iš mainų dalyvių neapsimoka skirti papil-

domų išteklių esamiems susitarimams restruktūrizuoti. Pastebėkime, jog tokia situacija nereiškia, kad kiekvieną tenkina esamos taisyklės ir kontraktai; ji reiškia tik tai, kad dėl taisyklių keitimo kaštų dalyviams neapsimoka imtis tokių pastangų. Esami instituciniai apribojimai apibrėžia ir sukuria šią pusiausvyrą.

Mėginkime apibūdinti institucinės kaitos procesą. Santykinių kainų pasikeitimo atveju vienas arba abu mainų (ekonominių arba politinių) dalyviai gali suvokti, jog, pakeitus susitarimą arba kontraktą, gali išlošti viena arba net abi pusės. Bus mėginama derėtis dėl naujų kontrakto sąlygų. Kadangi kontraktai yra įkomponuoti į tam tikrą taisyklių hierarchiją, tokia sąlygų revizija gali būti neįmanoma prieš tai neatlikus aukštesnio lygmens taisyklių revizijos (nepažeidus tam tikrų elgesio normų). Tokiu atveju toji pusė, kuri turi šansų pagerinti savo derybinę poziciją, tam tikrus išteklius veikiausiai skirtų pastangoms restruktūrizuoti aukštesniojo lygmens taisykles. Elgesio normos atveju santykinių kainų arba preferencijų pasikeitimas ves prie jos laipsniškos erozijos ir pakeitimo kita norma. Ilgainiui taisyklė gali būti pakeista arba ji gali būti paprasčiausiai ignoruojama. Panašiai tam tikras paprotys arba tradicija ilgainiui gali nunykti arba būti pakeista. Šį labai supaprastiną aiškinimą galima padaryti daug sudėtingesnį – pridedant tokias problemas kaip politinės darbotvarkės nustatymo galia, veltėdžių problema arba elgesio normų inercija. Tačiau, teikiamas kaip bendriausias institucinės kaitos modelis, jis atlieka naudingą funkciją atskleisdamas pamatines jos charakteristikas.

Šiame aiškinime nėra pagrindinio veikėjo. Nors neformalių apribojimų – elgesio normų – kaita gali vykti individams ir organizacijoms jos sąmoningai nesiekiant, formalių taisyklių ir/arba įtvirtinimo mechanizmų keitimas paprastai reikalauja didelių išlaidų ar bent jau gebėjimo susidoroti su veltėdžių problema. Kaip jau buvo sakyta, verslininkai ir jų organizacijos reaguos į kintančias (jų suvokimu) kainų proporcijas arba tiesiogiai, skirdami išteklių atsiveriančioms naujoms pelno galimybėms realizuoti, arba (jei pakeitimai negali būti įvykdyti esamų taisyklių rėmuose) netiesiogiai, įvertindami sąnaudas ir naudą, kurią jie gali gauti skirdami išteklių pačių taisyklių arba taisyklių įtvirtinimo mechanizmų pakeitimui.

Verslininkai (tiek ekonominiai, tiek politiniai) savo talentus ir implicitines žinias gali skirti ribinių pelno galimybių paieškai ir, įvertinę sėkmės tikimybę, organizacijos išteklius investuoti, kad susisemtų potencialų pelną. Akivaizdu, kad organizacijų efektyvumą lemia jų gebėjimas suvokti ir realizuoti šias galimybes. Tik jeigu taisyklių ir jų įtvirtinimo mechanizmų pakeitimo nauda atrodys pakankamai didelė, apsimokės kurti tarpines organizacijas (profesines sąjungas, lobistines grupes, politinio spaudimo komitetus), ekonomines organizacijas siejančias su politinėmis institucijomis, ir mėginti realizuoti potencialų politinių pakitimų pelną. Kuo didesnei visuomenės išteklių daliai turi įtakos valdžios sprendimai (tiesiogiai arba per reguliavimą), tuo daugiau išteklių bus skiriama tokioms puolamosioms ir gynybinėms (padedančioms apsiginti nuo nepalankių sprendimų) organizacijoms.

Kaip kinta neformalūs apribojimai? Nors dar nesame pajėgūs tiksliai nustatyti kultūrinę evoliuciją skatinančių jėgų, akivaizdu, kad ilgainiui visuomenės kultūrinės charakteristikos kinta ir kad šioje kaitoje tam tikrą vaidmenį atlieka atsitiktinumas, mokymasis ir natūralioji atranka (Boyd and Richerson, 1985). Įprastieji aiškinimai daugiausia remiasi evoliucijos teorija ir naudojasi idėja, kad įgytos charakteristikos perduodamos kultūriniu būdu. Tačiau evoliucinė kultūros teorija tebėra kūdikystės stadijoje ir nedaug naudos duoda analizuojant specifinių neformalių apribojimų kaitą, išskyrus vieną svarbų momentą: kultūrinių charakteristikų tvarumas kintant santykinėms kainoms, formalioms taisyklėms ar politiniam režimui liudija, kad neformalūs apribojimai kinta kitokiu greičiu nei formalios taisyklės.

Jeigu kultūrinio paveldėjimo makrolygmenyje mūsų žinios tebėra labai menkos, tai mikrolygmenyje apie neformalių apribojimų kaitą galime pasakyti kai ką daugiau. Kaip jau buvo sakyta anksčiau, santykinių kainų, arba skonių, kaita gali sukelti tokią situaciją, kad tokie apribojimai paprasčiausiai bus visuotinai ignoruojami ir tada savaime nunyks. Šio darbo tikslų požiūriu, svarbus neformalių apribojimų vaidmuo yra formalių taisyklių modifikavimas, papildymas arba išplėtimas. Todėl formalių taisyklių arba jų įtvirtinimo mechanizmo pakitimas griauna pusiausvyrą, nes pasirinkimo konteksto stabilumą palaiko formalių ir neformalių apribojimų bei jų įtvirtinimo būdų visuma. Bet ku-

rio iš šių institucinių apribojimų pakitimas paveiks transakcijų kaštus ir skatins pastangas kurti naujas konvencijas arba normas, kurios efektyviai spręstų iškilusias naujas problemas (Ellickson, spaudoje). Pasikeitus formalioms taisyklėms, pamažu susiklostys nauja neformali pusiausvyra.[1] Formalios taisyklės kartais įvedamos sąmoningai siekiant įveikti arba pakeisti esamus neformalius apribojimus, nebetenkinančius naujai susiklosčiusių derybinių struktūrų poreikių. Paprastai normos (neformalūs apribojimai), atsiradusios kaip formalių taisyklių papildiniai, išlaiko galią stabilumo periodais, tačiau įveikiamos naujų formalių taisyklių kaitos periodais. Pavyzdžiui, 1974 m. JAV Atstovų rūmų pakomitečių teisių įstatymas nustatė visiškai naujas formalias taisykles ir šios nustūmė į šalį ankstesnes neformalias komitetų struktūras. Šis pakeitimas atspindėjo sumažėjusią partijų galią įstatymų leidybos srityje ir labai ryškų naujųjų liberalių Demokratų partijos atstovų su savo nauja darbotvarke skaičiaus padidėjimą; ankstesniuose komitetuose, kur vyravo konservatyvūs Pietų demokratai, jie neturėjo galimybės realizuoti savo tikslų (žr. Shepsle, 1989).

Įtvirtinimo mechanizmų pokyčiai organizacijų verslininkams atveria naujų pasipelnymo galimybių, o tai savo ruožtu įtakoja institucinės kaitos kryptį. Šiuo požiūriu įspūdingą pavyzdį teikia XIX a. JAV žemės valdų įstatymų istorija. Skirtingos ir kintančios disponavimo žeme taisyklės (apibrėžiančios sklypų dydį, kredito sąlygas, kainas bei kitokius reikalavimus), naujos pasipelnymo galimybės (atsiradusios dėl transporto sąlygų, gyventojų skaičiaus ar technologijos keitimosi), menki ištekliai, kuriuos federalinė valdžia skyrė įstatymų įtvirtinimui (nors čia taip pat būta skirtumų), sukūrė tokią situaciją, jog daugybė individų, grupių bei organizacijų mėgino pelnytis iš žemės naudojimo. Silpnos įstatymų priežiūros sąlygomis dažnai pasitvirtindavo įstatymų nepaisymo strategija. Žemės ūkio bendrovės, skvoteriai, medienos paruošų kompanijos, geležinkelių ir kasybos kompanijos, gyvulių augintojų asociacijos – visos formavo JAV žemės naudojimo praktiką ir tam tikras federalinės valdžios reakcijas.[2] Pavyzdžiui, po Revoliucinio karo skvoteriai paprastai

[1] Politinį šio proceso modelį Kongreso atveju pateikia Shepsle'as ir Weingastas (1987).

[2] Sena, bet vis dar gera labai plačios literatūros šiuo klausimu apžvalga yra Carstensen (1963).

užimdavo laisvas žemes, o valstijos jiems suteikdavo pirmojo pasisavintojo teisę. Tačiau kai po 1790 m. federalinė valdžia disponavimo žeme teisę perėmė į savo rankas, ji nutraukė šią praktiką ir pradėjo deginti skvoterių nausėdijas. Dėl to įsižiebęs konfliktas vedė į politikos nenuoseklumą, plintančią įstatymų nepaisymo praktiką, nors Kongresas per laikotarpį nuo 1799 iki 1830 m. priėmė daugiau nei dvidešimt įstatymų, kuriais kai kuriuose regionuose skvoteriams buvo garantuojamos pirmojo pasisavintojo teisės. Galiausiai buvo priimtas bendras pirmojo pasisavintojo įstatymas, įtvirtintas 1841 m. įstatyminiu aktu.[3]

III

Karai, revoliucijos, užkariavimai ir stichinės nelaimės – visa tai yra tęstinumą laužančios institucinės kaitos šaltiniai, ir juos aptarsime tolesniame šio skyriaus skirsnyje. Tačiau svarbiausioji įžvalga kalbant apie institucinę kaitą, t.y. įžvalga, be kurios negalime net pradėti svarstyti šios temos, yra tai, kad institucinė kaita iš esmės yra inkrementinė. Tad svarstydami feodalizmo arba dvarų sistemos žlugimo klausimą pastebime, jog jis įvyko laipsniškai restruktūrizuojant per šimtmečius susiklosčiusią formalių ir neformalių apribojimų bei jų įtvirtinimo mechanizmų sistemą. Pono ir baudžiauninko kontraktas atspindėjo beveik absoliučią pono galią baudžiauninko atžvilgiu; tačiau pamažu jų santykių pokyčiai, atsiradę dėl gyventojų skaičiaus sumažėjimo XIV a., padidino derybinę baudžiauninkų galią ir pamažu sugriovė tradicinį pono ir baudžiauninko santykių pobūdį – atsirado žemės nuoma ir galiausiai absoliutinė žemės nuosavybė. Pokyčiai, kurie ardė feodalinę struktūrą, susipynė su inkrementiniais pokyčiais kitose srityse (pavyzdžiui, karo technologijoje). Dvaro papročiai pamažu nyko, ir kartu vyko formaliosios teisės pokyčiai (tokie kaip Paveldėjimo aktas Anglijoje). Svarbu suvokti, kad šie pokyčiai atsirado kaip tūkstančių nežymių pokyčių pono ir baudžiauninko kontrakto sąlygose padarinys, ir būtent šių nežymių pokyčių visuma nulėmė esminį institucinį pasikeitimą.

[3] Žr. North and Rutten (1987).

IV

Kalbėdamas apie kaitos tęstinumo laužymą, turiu omenyje radikalų formalių taisyklių pakitimą, kuris paprastai esti užkariavimo arba revoliucijos padarinys. Neturiu nieko naujo pasakyti apie revoliuciją, kuriai yra paskirta daugybė literatūros,[4] tačiau remiantis čia teikiamu teoriniu aparatu galima pareikšti keletą pastabų:

1. Inkrementinė kaita reiškia, kad mainų dalyviai pertvarko savo kontraktus taip, jog realizuotų suvoktą potencialų pelną (bent jau kai kuriems mainų dalyviams). Tokia pertvarka gali reikšti paprasčiausius pakitimus ir net tai, ką Skocpola vadina politinėmis revoliucijomis, kai politinių institucijų restruktūrizavimas išsprendžia aklavietės krizę. Tęstinės inkrementinės kaitos pagrindas yra tas institucinis kontekstas, kuriame galimi nauji ir kompromisiniai mainų dalyvių sandoriai. Politinės institucijos (formalios ir neformalios) gali sudaryti palankią terpę evoliucinei kaitai. Jeigu tokia institucinė struktūra nesusiklosto, tai mainų dalyviai gali neturėti ginčų sprendimo mechanizmo, potenciali mainų nauda negali būti realizuota, ir politiniai verslininkai (kaip sakėme ankstesniame skyriuje) gali suformuoti grupių koaliciją bei mėginti išsiveržti iš aklavietės streikais, smurtu ir kitokiomis priemonėmis.
2. Nesugebėjimas pasiekti kompromisinių sprendimų gali rodyti ne tik tarpinių institucijų stoką, bet ir ribotą verslininkų laisvę derėtis ir kartu išlaikyti savo atstovaujamų grupių lojalumą. Konfliktuojančių pusių pasirinkimų aibės gali būti nesusikertančios, tad net jeigu iš konflikto pašalinimo yra tikimybė gauti didelių išlošių, ribota verslininkų derybinė laisvė kartu su tarpinių institucijų stoka neleidžia šios galimybės realizuoti.
3. Kadangi nė viena ginčo pusė paprastai nėra pajėgi laimėti vien savo jėgomis, jos turi formuoti koalicijas ir derėtis su kitomis interesų grupėmis. Tačiau dėl to sėkmingų revoliucijų galutiniai

[4] Žr. Skocpol (1979), kur pateikiama nauja ir įžvalgi šio klausimo analizė.

padariniai tampa labai sunkiai prognozuojami, nes konfliktas koalicijos viduje dėl taisyklių restruktūrizavimo, tad ir dėl išlošio pasidalijimo, veda į tolesnį konfliktą.

4. Masių parama prievartiniam sprendimui reikalauja ideologinio atsidavimo, padedančio įveikti veltėdžių problemą (North, 1981, 5 skyrius). Kuo stipresni dalyvių ideologiniai įsitikinimai, tuo didesnę kainą jie bus pasiryžę mokėti ir tuo didesnė bus revoliucijos sėkmės tikimybė.
5. Tokia nutrūkstama kaita turi tam tikrų panašumų į nutrūkstamą evoliucinę kaitą (kuri demografijos teorijoje apibūdinama kaip periodiškai nutrūkstanti pusiausvyra), tačiau bene ryškiausias jos bruožas yra tai, kad ji retai būna tokia radikali, kaip atrodo iš pirmo žvilgsnio (arba kaip vaizduojama utopinėse revoliucionierių vizijose). Tai paaiškinama iš dalies tuo, kad koalicijos, būtinos revoliucijos sėkmei, paprastai esti trumpalaikės. Vienybę, kurią garantavo bendra ideologija ir bendras priešas, pakeičia ideologiniai nesutarimai ir vaidai dėl išlošio dalybų. Viena frakcija gali paprasčiausiai eliminuoti kitas, nors dažniau prasideda ilgas sunkaus ir vaidingo kompromiso periodas.

Be to, nors ideologinis atsidavimas yra būtina masių paramos revoliucijai sąlyga, jį sunku ilgai išlaikyti. Išsižadėti turto ar pajamų vardan kitų vertybių lengviau tada, kai tenka kęsti bendrą ir nekenčiamą engėją, tačiau padėtis pasikeičia engėjui išnykus. Todėl tuo mastu, kuriuo naujos formalios taisyklės grindžiamos paskatų sistema, reikalaujančia ideologinio atsidavimo, jos galiausiai žlunga ir grįžtama prie labiau įprastų apribojimų (kaip tai atrado šiuolaikinės socialistinės ekonomikos).

Bene svarbiausia yra tai, kad formalioms taisyklėms pasikeitus, neformalūs apribojimai išlieka tie patys. Todėl tarp neformalių apribojimų ir su jais paprastai nesuderinamų naujų formalių taisyklių atsiranda nuolatinė įtampa. Neformalūs apribojimai susiklosto kaip ankstesnių formalių taisyklių papildiniai. Kaip matėme, gali būti mėginama formaliomis taisyklėmis tiesiogiai pakeisti tvarius neformalius apribojimus.

Toks pakeitimas kartais galimas, ypač *dalinės pusiausvyros kontekste*, tačiau jo siekiant neatsižvelgiama į gilų kultūrinį paveldą, kuriuo grindžiami daugelis neformalių apribojimų. Nors formalios taisyklės urmu gali būti pakeistos, išliks daugybė neformalių apribojimų, kurių tvarumą paaiškina faktas, jog jie vis dar leidžia spręsti svarbiausias mainų – socialinių, politinių ar ekonominių – problemas. Ilgainiui abiem kryptimis įvyksta visuminė apribojimų restruktūrizacija ir atsiranda nauja, kur kas mažiau revoliucinė, pusiausvyra.

11

Institucinės kaitos takas

Dabar pereinu prie dviejų fundamentalių socialinės, politinės ir ekonominės kaitos problemų. Pirma, kas lemia skirtingas visuomenių, valstybių, ekonomikų evoliucijos struktūras? Ir kaip galima paaiškinti neefektyvių ekonomikų išlikimą ilgus laiko periodus?

Pažvelgę gana toli atgal į istoriją, šią divergenciją, atrodo, nesunkiai paaiškintume. Įvairioms žmonių grupėms ir gentims iškildavo įvairiausių problemų, jos disponuodavo skirtingais pradiniais ištekliais bei galiomis ir gyvendavo skirtingomis klimato sąlygomis. Dėl to išlikimo problemos buvo sprendžiamos irgi skirtingai – formavosi skirtingos kalbos, skirtingi papročiai, tradicijos ir tabu. Nėra pagrindo tarti, jog šie sprendimai turėjo būti panašūs, tačiau yra pagrindo manyti, kad ilgainiui mažėjant informacijos kaštams jie turėtų konverguoti. Tačiau net prabėgus dešimčiai tūkstančių metų nuo civilizacijos pradžios, nepaisant radikaliai smukusių informacijos kaštų, ir nepaisant neoklasikinio tarptautinių mainų modelio implikacijų, kurios reikalauja konvergencijos, išlieka didžiuliai įvairių ekonomikų kontrastai.

O tai mus veda prie antrojo klausimo. Kaip paaiškinti nuolat prastai funkcionuojančių visuomenių bei ekonomikų išlikimą? Charleso Darwino evoliucijos teorija daro didžiulę įtaką mūsų mąstymui apie visuomenių išlikimo priežastis, ir nuo Armeno Alchiano 1950 metų straipsnio pasirodymo į ją nuolat apeliuojama ekonomikos mokslų literatūroje. Teorija sako, kad neefektyvios institucijos ilgainiui nunyksta, o išlieka efektyvios, ir taip pamažu klostosi efektyvesnės ekonominės, politinės bei socialinės organizacijos formos.

Terminas „efektyvumas" čia nusako sąlygą, kuriai esant egzistuojančių apribojimų visuma skatina ekonominį augimą. Konkrečiau, institucijos, leidžiančios mainų dalyviams realizuoti didesnę mainų naudą, turėtų plisti ir išstumti tas, kurios nėra pajėgios šio potencialo realizuoti. Į sėkmingiau veikiančias ekonomikas turėtų vykti emigracija arba turėtų būti imituojamos tokių ekonomikų institucijos. Dar kartą grįžkime prie Coase'o teoremos – pasaulyje su nuliniais transakcijų kaštais efektyvus sprendimas, teikiantis daugiausiai visuminių pajamų, taps dominuojančiu. Tačiau transakcijų kaštai nėra nuliniai, todėl galėtume numatyti skirtingus rezultatus, atspindinčius skirtingus institucinių struktūrų pajėgumą mažinti transakcijų (ir transformacijų) kaštus. Ir vis dėlto, kodėl ilgam išlieka palyginti neefektyvios ekonomikos? Kas joms neleidžia perimti efektyvesnių ekonomikų institucijų?

Jeigu institucijos egzistuotų nulinių transakcinių kaštų aplinkoje, istorija neturėtų jokios reikšmės: santykinių kainų arba preferencijų pasikeitimas iškart skatintų institucijų restruktūrizavimą didesnio efektyvumo linkme (kaip tai parodėme 2 skyriuje, remdamiesi konkurencijos modeliu). Tačiau jeigu yra svarbus pats istorinis procesas, kuriam vykstant susiklostė šiandienos institucijos, ir jeigu jis riboja būsimus pasirinkimus, tada ne tik galima sakyti, jog istorija turi reikšmės, bet ir teigti, kad ilgalaikis tvarus kai kurių ekonomikų neefektyvumas bei ilgalaikė raidos struktūrų divergencija kyla iš vieno ir to paties šaltinio.

I

Ieškant šių problemų sprendimo verta atkreipti dėmesį į įdomias ekonomines studijas, kurios pirmiausia yra skirtos technologijos evoliucijai, bet turi ir sąsajų su platesnio diapazono klausimais, tarp jų, tiesa, daugiausia implicitiškai, ir su institucinės kaitos problema. Darbas, kuris pirmąkart patraukė ekonomikos istorikų dėmesį į priklausomybės nuo tako problemą, buvo Paulo Davido straipsnis „Clio and the Economics of QWERTY" (1985) („Klėja ir QWERTY ekonomika"). Šiame straipsnyje Davidas mėgina paaiškinti, kodėl įsitvirtino ir tapo standartiniu specifinis raidžių išdėstymas rašomosios mašinėlės klaviatū-

roje, bei paaiškinti, kokios atsitiktinės aplinkybės nulėmė tai, jog šis standartas išliko, nors atsirado alternatyva – efektyvesnis raidžių išdėstymas. Nesunku nurodyti ir daugiau šio pobūdžio technologinių anomalijų. Siaurabėgio geležinkelio išlikimas, kintamosios srovės pergalė prieš pastoviosios srovės alternatyvą, dujinio variklio pergalė prieš garo variklį – visi tokie pavyzdžiai naudojami keistam faktui pailiustruoti, jog inkrementinė technologijos kaita, kartą pasukusi tam tikru taku, gali nulemti tai, kad tam tikram technologiniam sprendimui bus teikiama pirmenybė prieš kitą, net jeigu tas technologinis takas galiausiai yra mažiau efektyvus už nepasirinktą alternatyvų taką.

W. Brianas Arthuras pirmasis iškėlė idėją, jog visiškai nereikšmingos istorinės aplinkybės gali nulemti tai, kad tam tikra technologija laimi prieš kitą.[1] Pažvelkime į jo argumentaciją. Pasvarstykime dvi konkuruojančias technologijas, kiekviena iš kurių teikia didėjančią grąžą. Žmonės naudojasi šiomis atskiromis technologijomis ir siekia didinti kiekvienos efektyvumą – šis procesas panašus į organizacijų raidą (žr. 9 skyrių). Kiekvienas siekia rasti efektyvesnių problemų sprendimo ir naujų technologijų bei įrenginių panaudojimo būdų, ir vis dėlto sunku numatyti, kuri technologija galiausiai pasirodys esanti efektyviausia. Kadangi grąžos norma nebūtinai bus vienoda abiem atvejais, tos technologijos gali plėtotis ne vienodu tempu. Be to, nepaisant vėlesnių proveržių vienoje technologijoje, kurie dalyviams iš pradžių nėra žinomi, kita jau gali būti užėmusi monopolinę padėtį dėl jos sparčiau didėjančios grąžos normos. Ir net visiškai menkas įvykis vienai technologijai gali suteikti pranašumo prieš kitą. Taigi laimėti ir išlaikyti savo monopolistinę padėtį gali viena technologija, nors jos pagrindu kuriamos naujovės vėliau gali pasirodyti esančios mažiau efektyvios palyginti su atmesta alternatyvia technologija (arba net nuvesti į aklavietę). Arthuras kalba apie keturis tam tikros raidos pastiprinimo mechanizmus: (1) dideli pradiniai arba nustatytieji kaštai, leidžiantys mažinti vienetinius kaštus produkcijai didėjant; (2) mokymosi padariniai, gerinantys produktų kokybę arba mažinantys jų kaštus jiems įsivyrau-

[1] Gausių Arthuro darbų ir argumentų apžvalgą pateikia jo straipsnis „Self-Reinfocing Mechanisms of Economics" leidinyje *The Economy as an Evolving Complex System* (1988).

jant rinkoje; (3) koordinacijos padariniai, leidžiantys naudingai bendradarbiauti su kitais ekonominiais agentais, užsiimančiais panašia veikla; (4) adaptaciniai lūkesčiai, kai didėjantis vyravimas rinkoje palaiko tikėjimą tolesniu vyravimu.[2]

Šių pastiprinimo mechanizmų funkcionavimą apibūdina, Arthuro terminais, keturios savybės: (1) pusiausvyrų įvairovė – galimi įvairūs sprendimai ir todėl rezultatas nėra determinuotas; (2) neefektyvumo galimybė – tam tikra iš esmės geresnė technologija pralošia kitai, nes kokio nors atsitiktinumo dėka ji nesulaukia dėmesio; (3) užsirakinimas – kartą priėmus tam tikrą sprendimą sunku pereiti prie kito; (4) priklausomybė nuo tako – menki įvykiai ir atsitiktinės aplinkybės gali nulemti sprendimus, kurie, jiems įsivyravus, įstumia sprendimų priėmimą į tam tikrą taką.

Ar galima šį argumentą, liečiantį technologinę kaitą, panaudoti institucinei kaitai aiškinti? Pažvelkime į jo prielaidas: Arthuras nagrinėja konkurencines rinkas, kurių agentai reaguoja į atsiveriančias naudos maksimizavimo galimybes; jis analizuoja konkuruojančias technologijas, kiekviena iš kurių teikia didėjančią grąžą. Faktiškai technologijos konkuruoja tik netiesiogiai; tiesiogiai konkuruoja organizacijos, naudojančios alternatyvias technologijas (nors neatrodo, kad Arthuras atsižvelgia į šį skirtumą). Šis skirtumas yra svarbus, nes rezultatas gali atspindėti tiek skirtingus organizacinius pajėgumus (verslininkų sumanumą), tiek specifinius alternatyvių technologijų aspektus. Tiesą sakant, galiausiai Arthuras nagrinėja sprendimų priėmimo organizacijose problemą, o tai yra ir šiame darbe teikiamo institucinio modelio objektas.

II

Yra du veiksniai, formuojantys institucinės kaitos taką: didėjanti grąža ir netobulos rinkos su dideliais transakciniais kaštais. Nors Arthuro technologinė tema faktiškai liečia pirmąjį veiksnį, nei jis pats, nei Davidas eksplicitiškai nenagrinėja antrojo veiksnio. Šiuos veiksnius aptarsiu paeiliui.

2 Arthur (1988), p. 10.

Pasaulyje, kuriame institucijos neduoda didėjančios grąžos ir kuriame visos rinkos yra konkurencinės, institucijos neturi reikšmės. Jeigu, kaip tai aptarėme 2 skyriuje, agentai savo veikloje iš pradžių vadovaujasi klaidingais modeliais, tai jie bus eliminuoti iš rinkos arba, esant efektyviam grįžtamajam ryšiui, bus priversti modifikuoti savo modelius.

Tačiau didėjančios grąžos sąlygomis institucijos turi reikšmės. Tiesą sakant, tada veikia visi keturi Arthuro pastiprinimo mechanizmai, nors čia jie pasižymi šiek tiek kitokiomis charakteristikomis. Dideli pradiniai kaštai egzistuoja tada, kai institucijos kuriamos *de novo*, kaip 1787 m. buvo kuriama JAV Konstitucija. Reikšmingų mokymosi padarinių bus organizacijoms, atsirandančioms dėl tam tikros institucinės struktūros teikiamų galimybių (kaip tai aptarėme 9 skyriuje). Atsirandančios organizacijos mėgins išnaudoti institucinės struktūros teikiamas galimybes, tačiau, kaip ir technologijos atveju, tai nereiškia, jog įgyjami įgūdžiai didins socialinį efektyvumą. Bus koordinacijos padarinių – tiesiogiai per kontraktus su kitomis organizacijomis ir netiesiogiai per politinius kanalus investuojant į savo veiklą. Dar svarbiau yra tai, kad formalių taisyklių pagrindu susiklosto įvairūs neformalūs elgesio apribojimai, modifikuojantys formalias taisykles ir plečiantys jų taikymą į įvairias specifines sritis. Atsiranda adaptacinių lūkesčių, nes tam tikros institucijos pagrindu susiklostanti mainų praktika mažina netikrumą dėl tos institucijos tvarumo. Žodžiu, institucinės matricos tinklas teikia masinę didėjančią grąžą.

Institucijos tokiu atveju turi reikšmės ir formuoja ilgalaikius ekonomikų raidos takus. Tačiau jeigu susiklostančios rinkos bus konkurencinės ir bent iš dalies atitiks nulinių transakcinių kaštų modelį, ilgalaikis takas bus efektyvus mūsų vartojama šio termino prasme. Tarus, kad galioja įprastos prielaidos preferencijoms, tokiu atveju neišliktų nei divergentinių takų, nei tvariai neefektyvių ekonomikų. Jeigu rinkos yra netobulos ir grįžtamasis informacinis ryšys yra tik fragmentiškas, o transakcijų kaštai dideli, tai taką formuos subjektyvūs agentų modeliai, veikiami tiek netobulo grįžtamojo ryšio, tiek ideologijos. Tokiu atveju gali įsivyrauti takų divergencija ir ilgam išlikti neefektyvios ekonomikos, nes istoriškai susiklostę agentų įsitikinimai formuos

jų pasirinkimus. Kintančiame pasaulyje, kurį apibūdina didėjanti institucijų grąža, netobulos ir negrabios žmogaus pastangos atspindi sunkumus, kurie kyla mėginant dešifruoti sudėtingą aplinką pasitelkus turimus intelektinius konstruktus – idėjas, teorijas bei ideologijas.

Grįžkime prie tos institucinės kaitos, įvykusios viduramžių ir ankstyvųjų naujųjų laikų Vakarų Europoje, kurią glaustai aptarėme 10 skyriuje. Drastiškas gyventojų skaičiaus sumažėjimas XIV amžiuje pakeitė derybinę valstiečių padėtį feodalų atžvilgiu, todėl pamažu keitė ir jų implicitinio kontrakto pobūdį. Konkrečius inkrementinius pokyčius galima suprasti tik atsižvelgus į istoriškai susiklosčiusius transakcijų kaštus ir į istoriškai susiklosčiusius pasaulio *modelius*, kuriais vadovavosi šio kontrakto pusės. Transakcijų kaštus įkūnijo feodaliniai papročiai, susiklostę per ilgą feodalo ir baudžiauninko santykių raidą. Pasaulio modeliai, kuriais istoriškai vadovavosi pusės, postulavo nelygybę, kurią apibūdina pono/tarno santykis; nė viena pusė negalėjo net įsivaizduoti pasikeitimo, kuris pašalintų šią nelygybę. Inkrementiniai pokyčiai gali būti suprasti tik atsižvelgiant į šiuos istorinius santykius. Jeigu institucijos nepriklausytų nuo didėjančios grąžos dėsnio, o subjektyvūs įsitikinimai visada būtų koreguojami taip, kad atitiktų teisingą pasaulio modelį, tai kontrakto pusės nedelsdamos turėtų peržiūrėti kontrakto sąlygas ir priimti kur kas efektyvesnį bendrą sprendimą. Tačiau faktiškai, kadangi institucijos priklauso nuo didėjančios grąžos dėsnio, kaitos procesas buvo inkrementinis ir, kaip jau buvo sakyta, vyko lėtos formalių ir neformalių apribojimų bei jų įtvirtinimo mechanizmų kaitos būdu. Ir tik todėl, kad šiuo konkrečiu atveju sąveika tarp konkuruojančių politinių jėgų ir labai lėtai kintančių intelektinių vaizdinių apie pusių statusą davė efektyvų rezultatą (tiek žemės ūkyje, tiek prekyboje), mes galime šią sėkmės istoriją pavadinti *Vakarų pasaulio iškilimu*.

Ir vis dėlto tai yra išskirtinis siužetas visuotinėje ekonominėje istorijoje (žr. 13 skyrių). Istoriškai vyrauja situacija, kai žmonių patirtis ir jų ideologija nesąveikauja taip, kad būtų gautas efektyvus rezultatas. Prieš imdamasis sisteminės tvariai neefektyvių takų šaltinių analizės, pateiksiu keletą iliustracijų, paaiškinančių priklausomybės nuo tako sąvoką.

III

Institucinės kaitos prigimtį iliustruoja bendrosios teisės (*common law*) evoliucija. Bendroji teisė remiasi precedentais ir todėl garantuoja teisinių sprendimų tęstinumą bei principinį numatomumą, o tai yra esminė netikrumo mažinimo sąlyga. Praeityje priimti sprendimai įtraukiami į teisės struktūrą, kuri inkrementiškai kinta iškylant byloms su problemomis, reikalaujančiomis naujų ar bent jau precedentuose nenumatytų sprendimų; kartą išspręstos, jos savo ruožtu tampa teisinės struktūros dalimi. Teismų sprendimai atspindi subjektyvų informacijos apdorojimo procesą istoriniame teisinės struktūros raidos kontekste. Jeigu bendroji teisė yra išties efektyvi (taip teigia daugelis šiuolaikinių teisės ir ekonomikos tyrinėtojų), tai ji yra tokia dėl to, kad konkurencijos procesas teisinio proceso dalyvius išties veda prie teisingų modelių. Tačiau jeigu teisinių sprendimų autoriai veikia vadovaudamiesi netobula informacija ir subjektyviu bei ideologizuotu pasaulėvaizdžiu, tai toks teiginys neturi pagrindo.[3] Kad ir kaip aiškiname patį teisinį procesą, jo institucinę struktūrą nuolat inkrementiškai modifikuoja tikslingos pastangos organizacijų, keliančių savo bylas teismuose.

Dekretas dėl Šiaurės Vakarų teritorijų (*Northwest Ordinance*), specifinis įstatyminis aktas, rodo istoriškai susiklostantį tęstinumą, kurį implikuoja tiek priklausomybės nuo tako idėja, tiek ilgalaikiai didėjančios grąžos principo padariniai. Tas aktas turėjo esminės reikšmės klostantis Jungtinių Valstijų politinei ir ekonominei santvarkai. Jis buvo priimtas 1787 m. Kontinentinio kongreso, tuo pačiu metu, kai Filadelfijoje posėdžiavo Konstitucinis susirinkimas. Tas dekretas buvo trečiasis iš jame priimtų dekretų, kuriais buvo mėginama susidoroti su didžiulių Vakarų teritorijų apgyvendinimo ir valdymo problemomis iškeliant

[3] Straipsnyje „Imperfect Decisions and the Law: On the Evolution of Legal Precedent and Rules" Heineris (1986) įtaigiai dėsto šią mintį jo teikiamoje bendrosios teisės evoliucijos analizėje – kadangi proceso dalyviai turi mažiau pažįstamą, „nelokalinę" (naudojant Heinerio terminą) informaciją perinterpretuoti jiems labiau pažįstamais terminais, jie apdoroja ją netobulai. Tad teisinis precedentas nustato palyginti paprastus standartus, kuriais gali vadovautis teisėjas. Tokia išvada aiškiai prieštarauja tezei apie bendrosios teisės rezultatų *efektyvumą;* ją paprastai gina „teisės ir ekonomikos" mokyklos atstovai.

specifinę naujų teritorijų integravimo į naują valstybę schemą. Aptariant šį dekretą verta atkreipti dėmesį į taisykles, kuriomis remiantis jis buvo priimtas, ir į tai, kaip jos buvo integruotos bei į tai, kaip jos gali būti susietos su priklausomybės nuo tako idėja.

Pats dekretas buvo gana paprastas ir glaustas. Jis apibrėžė paveldėjimo ir besąlygiškos žemės nuosavybės įgijimo taisykles; be to, jis, nustatydamas mechanizmus, kuriais pasinaudodamos teritorijos galėjo įgyti savivaldą, apibrėžė teritorijų valdymo struktūrą. Buvo nustatyta tam tikrų reikalavimų, kuriuos įvykdžiusi, teritorija galėjo būti pripažinta atskira valstija. Buvo nustatytos ir prisijungimo sąlygos – faktiškai teritorijoms primetančios Teisių bilį (kuris garantavo religijos laisvę, *habeas corpus*, prisiekusiųjų teismą, laidavimą, kontraktų įtvirtinimą bei kompensaciją už nuosavybės nusavinimą). Papildomai buvo įtrauktos nuostatos apie *bona fides* santykius su indėnais, navigacijos laisvę Misisipės ir šv. Lauryno upėmis, viešąją skolą, žemės naudojimą, valstijų, kurios gali būti kuriamos Šiaurės Vakarų teritorijose, skaičių, ir nuostata, draudžianti šiose teritorijose vergovę (tiesa, numatanti pabėgusių vergų grąžinimą).

Nesunku nustatyti daugumos šių nuostatų ištakas. Dekreto autorių subjektyvūs modeliai tiesiogiai kildintini iš anglų ir kolonijinės socialinės minties istorinės evoliucijos (Hughes, 1987). Kai kurios specifinės nuostatos per ankstesnius 150 metų tapo kolonijų politinės tvarkos dalimi. Čia paminėtini paveldėjimo įstatymai, besąlygiškos žemės nuosavybės teisė, taip pat daugelis Teisių bilio principų. Tačiau kai kurios kitos nuostatos, nors irgi grindžiamos precedentais, tapo ginčų objektu, nes įstatymų leidėjai suvokė, jog jos darys poveikį jų atstovaujamoms organizacijoms (valstijoms), pavyzdžiui, nuostatos dėl naujų valstijų dydžio bei jų prisijungimo sąlygų. Precedentą teikė pradinės kolonijų chartijos ir Konfederacijos straipsniai, o nesutarimų kilo dėl to, kad teritorijų priėmimo į valstijas sąlygos galėjo esmingai paveikti esamą valstijų santykinę įtaką bei derybinę galią. Viena iš taisyklių – vergovės uždraudimas – atrodo, buvo priimta sandoriu tarp dekreto autorių ir Konstitucijos autorių: tame dekrete vergovė buvo uždrausta mainais į tai, kad Konstitucijoje vergai buvo skaičiuojami

kaip trys penktadaliai asmens, o tai leido padidinti vergvaldinėms Pietų valstijoms atstovavimą Kongrese (kas tuo metu buvo rimtos polemikos objektas).

Dekretas dėl Šiaurės Vakarų teritorijų nustatė rėmus, kurie formavo Jungtinių Valstijų raidą visą ateinantį šimtmetį. Nors jo nuostatos retsykiais buvo modifikuojamos kylant naujoms problemoms bei nesutarimams, jis nustatė aiškią, nuo tako priklausomą institucinės evoliucijos struktūrą. Didėjančios grąžos charakteristikas lėmė faktas, jog nuosavybės teisių, paveldėjimo įstatymų bei politinių sprendimų priėmimo taisyklių struktūra kilo iš šio įstatyminio akto ir savo ruožtu skatino atsiradimą organizacijų ir politinių bei ekonominių verslininkų, kurių pastangomis vėliau buvo daromi inkrementiniai šio akto pakeitimai. Tiesą sakant, akto sėkmę atspindėjo didėjanti naujų vakarinių teritorijų bei valstijų įtaka ir sėkmingi jų atstovų mėginimai savo naudai modifikuoti žemės politiką (North and Rutten, 1987). Taigi JAV teritorijos formavimo istoriją galima suprasti tik kaip inkrementinės institucinės kaitos istoriją, atspindinčią institucinių rėmų bei juose atsirandančių organizacijų sąveikos procesą.

Tačiau negalima tarti, jog tai buvo neišvengiamas, iš anksto determinuotas procesas. Kiekviename šio kelio žingsnyje egzistavo pasirinkimo – politinio bei ekonominio – galimybės, teikiančios realių alternatyvų. Priklausomybė nuo tako nubrėžia sąvokines ribas galimiems pasirinkimams ir sprendimų priėmimą susieja laiko matmenyje. Tai nėra procesas, kuriame praeitis griežtai determinuoja ateitį. Aukščiau pateiktame pavyzdyje dekreto fragmentai dalinai buvo perimti iš kolonijinių chartijų, tačiau galutinis aktas buvo smarkiai pakeistas dėl to, kad (1) valstijos konfliktavo dėl teritorijų prisijungimo sąlygų (nes nuo jų priklausė valstijų derybinių galių pokyčiai), (2) vyko Šiaurės/Pietų ginčas dėl vergovės ir (3) tuo pačiu metu Filadelfijoje vyko Konstitucinis susirinkimas.

Dabar inkrementinės institucinės kaitos priklausomybę nuo tako galime susieti su ilgalaikio augimo arba smukimo struktūrų tvarumu. Jeigu raida kartą pasuka tam tikra kryptimi, tai tinklo eksternalitetai, organizacijų mokslumo ypatumai bei istoriškai susiklostę subjektyvūs

problemų suvokimo modeliai sustiprina raidą būtent šia kryptimi. Ekonominės plėtros atveju adaptaciškai efektyvus takas, kaip jį apibūdinome 9 skyriuje, teikia pasirinkimo galimybių maksimumą netikrumo sąlygomis, atveria įvairių eksperimentavimo kelių ir leidžia veikti efektyviam grįžtamojo ryšio mechanizmui identifikuojant ir eliminuojant santykinai neefektyvius pasirinkimus. Pastebėkime, jog dekretas dėl Šiaurės Vakarų teritorijų ne tik padėjo pagrindą adaptaciškai efektyviai ekonominei plėtrai, nustatydamas besąlygiškas žemės nuosavybės teises bei apibrėždamas aiškią paveldėjimo sistemą, kuri savo ruožtu smarkiai sumažino žemės perleidimo kaštus – jis sukūrė ir efektyvią valdymo sistemą, leidusią išlaikyti mažus politinių transakcijų kaštus integruojant teritorijas į valstybę. Tiesą sakant, beveik neperdedant galima teigti, jog nepaisant kai kurių specifinių vėlesnių XIX amžiaus žemės įstatymų neefektyvumo, pamatinės dekreto nuostatos atvėrė palyginti efektyvių šių problemų sprendimo galimybių – žemę buvo nesunku perleisti kitiems, tad nors ir netikusios žemės perskirstymo schemos buvo realizuojamos vėliau, jų kaštus minimizavo pamatinės dekreto nuostatos.

Tačiau lygiai taip pat gali susiklostyti tvariai neproduktyvus takas. Didėjančios grąžos charakteristika, apibūdinanti pradines institucijas, slopinančias produktyvią veiklą, skatins atsirasti organizacijas bei interesų grupes, kurioms bus naudinga palaikyti esamą apribojimų tvarką. Siekdamos savo tikslų, jos formuos specifinę politinę visuomenę. Tokių institucijų teikiamos paskatos leidžia visuomenėje ir ekonomikoje įsitvirtinti karininkijai, religiniams fanatikams arba paprasčiausioms grynojo perskirstymo organizacijoms, tačiau jos menkai atlygina kapitalo kaupimo arba ekonomiškai naudingų žinių sklaidos pastangas. Subjektyvių intelektinių konstruktų pagrindu susiformuos ideologija, kuri leis ne tik racionalizuoti visuomenės struktūrą, bet ir paaiškinti jos neproduktyvumą. Todėl tokioje ekonomikoje klostysis politika, kuri teiks pastiprinimą egzistuojančioms paskatoms bei organizacijoms. Antai tiek Lotynų Amerikos ekonominės komisijos (LAEK, *ECLA*) rašiniai, tiek priklausomybės teorija prastą Lotynų Amerikos ekonomikų veikmę aiškina nuorodomis į tarptautinės prekybos su pramoninėmis šalimis sąlygas ir į kitas išorines aplinkybes. Toks aiškini-

mas ne tik racionalizuoja Lotynų Amerikos ekonomikų struktūrą, bet ir turi politinių implikacijų, teikiančių pastiprinimą esamai institucinei struktūrai.

Kadangi visos ekonomikos turi institucinių struktūrų, suteikiančių organizacijoms tiek produktyvios, tiek neproduktyvios veiklos galimybių, bet kurios ekonomikos istorija atspindi kai kuriuos mišrius rezultatus. Prisiminkime, kad tiesioginiai institucinės kaitos agentai yra politiniai bei ekonominiai verslininkai, mėginantys maksimizuoti naudą tuose paribiuose, kur jiems atsiveria pelningiausios (trumpalaikės) alternatyvos. Ar naudingiausia investuoti į piratavimą, ar organizuoti naftos kartelį, ar sukurti galingesnę kompiuterinę mikroschemą – visos šios galimybės priklauso nuo egzistuojančių apribojimų ir paskatų. Tačiau pastebėkime, jog agentą – verslininką – riboja ne tik esamų institucijų teikiamos alternatyvos, bet ir žinių ribotumas siekiant tikslų. Tad net jeigu (*didelis* jeigu) jo tikslas yra suderinamas su produktyvumo didinimu, nėra garantijos, kad tas tikslas bus realizuotas ar kad netikėti įvykiai nesukels visiškai kitokių padarinių (pavyzdžiui, technologinis proveržis, kuris nuosavybės teises padarytų mažiau saugias arba padidintų terorizmo pelningumą). Faktiškai trumpalaikės pelno maksimizavimo pastangos gali vesti prie nuolatinės neefektyvios veiklos. Ir net jeigu toji veikla yra produktyvi, ji gali turėti netikėtų padarinių. (Žinoma, gali būti ir priešingai: piratai galiausiai gali suvokti, jog jiems naudingiau gyventi sėslų gyvenimą ir prekiauti, kaip tai suvokė vikingai.)

Tačiau būtų klaida manyti, kad iš sėkmingo tako gali išmušti nedideli įvykiai ar klaidos. Prisiminkime didėjančią grąžą, kurią duoda institucinė sąveikaujančių formalių bei neformalių apribojimų matrica: atskiri specifiniai formalių bei neformalių apribojimų pakitimai, žinoma, gali pakeisti istoriją, tačiau paprastai jie nepakeičia jos krypties. Anksčiau pateiktas JAV žemės politikos pavyzdys aiškiai rodo, jog nors atskiri įstatyminiai aktai buvo neefektyvūs, visuminė institucinė struktūra (kurią apibrėžė ne tik Dekretas dėl Šiaurės Vakarų teritorijų, bet ir du ankstesni dekretai, taip pat papildančios nuostatos, įkūnytos JAV Konstitucijoje, bei susiklostę neformalūs apribojimai) leido neutralizuoti jų neefektyvumo padarinius.

Priklausomybės nuo tako reiškinys parodo, jog istorija išties turi reikšmės. Negalime suprasti šiandienos pasirinkimų (ir juos apibrėžti ekonomikos funkcionavimo modeliuose) neatsižvelgdami į inkrementinę institucijų evoliuciją. Tačiau aiškindamiesi priklausomybės nuo tako implikacijas esame nužengę tik pirmus žingsnius.

IV

Kodėl radikalus santykinių kainų pasikeitimas skirtingai veikia visuomenes? Atsakymas jau turėtų būti aiškus. Kiekvienoje visuomenėje toks pasikeitimas ves prie adaptacinių veiksmų paribiuose, o paveiktieji paribiai bus tie, kuriuose skubiai būtina spręsti problemas, ir kur sprendimus lems santykinė derybinė galia, kuria disponuoja organizacijos, atsiradusios specifiniame instituciniame kontekste. Tačiau pastebėkime, jog tai bus ribinis prisitaikymas, grindžiamas jau egzistuojančia institucine tvarka. Kadangi grupių derybinė galia vienoje visuomenėje aiškiai skirsis nuo jų derybinės galios kitoje visuomenėje, jose paprastai skirsis ir ribiniai prisitaikymo veiksmai. Be to, dėl skirtingos istorijos bei dėl grįžtamojo ryšio (padarinių atžvilgiu) netobulumo agentai vadovausis skirtingais subjektyviais modeliais ir todėl politiniai jų pasirinkimai bus skirtingi. Ribinis prisitaikymas tokiais atvejais neveda prie konvergencijos.

Kas atsitinka, kai ta pati taisyklių aibė primetama dviem skirtingoms visuomenėms? Tai gali pailiustruoti istorinis pavyzdys. XIX amžiuje daugelis Lotynų Amerikos šalių perėmė JAV Konstituciją (su tam tikromis modifikacijomis), o Trečiojo pasaulio šalys iš sėkmingai veikiančių Vakarų šalių perėmė daugelį jų nuosavybės teisės nuostatų. Tačiau rezultatai nėra panašūs į Jungtinių Valstijų ar kitų sėkmės lydimų Vakarų šalių rezultatus. Nors taisyklės yra tos pačios, jų įtvirtinimo mechanizmai, elgesio normos bei subjektyvūs agentų modeliai skiriasi. Todėl skiriasi ir realios paskatų struktūros bei įsivaizduojami vienokios ar kitokios politikos padariniai. Taigi tokie pat radikalūs santykinių kainų pokyčiai arba tos pačios primestos taisyklės duos visiškai skirtingus rezultatus visuomenėse su skirtingomis institucinėmis struktūromis.

V

Šiame skyriuje mūsų dėmesys buvo telkiamas į tolygią institucinę kaitą, vykstančią nuolatinių ribinių prisitaikymų būdu. Sąmoningai buvo pabrėžiama šio tipo kaita, nes tai yra vyraujantis visuomenių ir ekonomikų evoliucionavimo būdas. Kaip buvo pabrėžta ankstesniame skyriuje, svarbu ir nutrūkstama institucinė kaita, įvykstanti dėl užkariavimo ar revoliucijos. Tačiau tokie instituciniai trūkiai tik patvirtina mano tezę, nes ankstesnių institucinių apribojimų išlikimas net radikaliai pasikeitus formalioms žaidimo taisyklėms akivaizdžiai liudija institucinės struktūros didėjančios grąžos charakteristikas. Pavyzdžiui, pagalvokime apie XVIII amžiaus ir XIX amžiaus pradžios revoliucijas, nuvilnijusias per Šiaurės ir Pietų Ameriką ir išvadavusias šalis nuo Britanijos ir Ispanijos priklausomybės. Šiaurės Amerikos evoliucija, atspindėdama kolonijoms primestas metropolijos institucines struktūras bei radikaliai skirtingas ideologijas, formuojančias agentų pasaulėžiūrą, nuo pat pradžių radikaliai skyrėsi nuo Lotynų Amerikos evoliucijos.

Šiaurės Amerikoje anglų kolonijos atsirado tame pačiame amžiuje, kai Parlamento ir Karaliaus kova jau siekė savo kulminaciją. Religinis ir politinis metropolijos pliuralizmas persikėlė į kolonijas ir atsispindėjo idėjose, pradėtose skelbti XVIII amžiuje. Žinoma, karalystės ir kolonijų politinė struktūra gerokai skyrėsi, tačiau bendra politinės raidos kryptis link didesnės vietos savivaldos ir atstovaujamųjų institucijų buvo akivaizdi ir vienareikšmiška. Panašiai ir navigacijos įstatyminiai aktai įtraukė kolonijas į bendrus britų imperinės politikos rėmus. Tačiau šiuose plačiuose rėmuose kolonijoms buvo leista laisvai tvarkyti savo ekonomiką. Tiesą sakant, kartais pačios kolonijos nusistatydavo daugiau apribojimų nuosavybės teisėms nei metropolija.

Kaip yra žinoma, prancūzų ir indėnų karas (nuo 1756 iki 1763 m.) buvo lūžis JAV istorijoje. Britų mėginimas labai nežymiai apmokestinti savo kolonijų valdinius ir suvaržyti migraciją į Vakarus sukėlė smurtinę reakciją. Daugelio kolonistų subjektyviu įsitikinimu, britų navigacijos aktai kėlė grėsmę kolonijų gerovei. Faktiškai navigacijos aktų primesta našta buvo labai menka, ir yra pagrindo manyti, kad jeigu kolonijos būtų pasilikusios Britanijos dalimi, kaip pasiliko Kanada, jos bū-

tų klestėjusios. Tačiau kolonistai manė kitaip, ir jų vadovavimasis (individualiai ir per organizacijas) šiuo įsitikinimu atnešė Revoliucinį karą, Nepriklausomybės deklaraciją, Konfederacijos sutartį, Šiaurės Vakarų teritorijų dekretą ir Konstituciją – ištisą grandinę institucinių naujovių, kurios evoliucionavo į nuoseklią institucinę struktūrą. Nors Jungtines Valstijas sukūrė revoliucija, vis dėlto jų porevoliucinė istorija gali būti suprasta tik suvokus neformalių ir, tiesą sakant, daugelio formalių ikirevoliucinių apribojimų tęstinumą.

Ispanų Vest Indijos atveju užkariavimas vyko kaip tik tuo metu, kai Kastilijos Kortesai (parlamentas) pradėjo netekti savo įtakos. Užkariautojai primetė vieną religiją ir vienodą biurokratinę tvarką jau egzistuojančiai agrarinei visuomenei (ypač Meksikos ir Peru plokščiakalniuose, kur egzistavo išsivysčiusios agrarinės visuomenės); biurokratija smulkmeniškai reguliavo kiekvieną politinio ir ekonominio gyvenimo aspektą (ypač griežtai tankiau apgyventuose ir turtingesniuose regionuose); periodiškai kildavo biurokratijos aparato kontrolės krizių. Nors Burbonų valdymo laikais buvo mėginama atsisakyti centralizuotos biurokratinės politikos ir tai tam tikru mastu net vedė prie prekybos liberalizavimo imperijoje, tas mėginimas buvo tik dalinai sėkmingas ir netrukus jo buvo atsisakyta. Biurokratijos kontrolės problemą apsunkino dar ir kreolų mėginimai biurokratiją perimti į savo rankas ir ją panaudoti savo tikslams. Nors Nepriklausomybės karai virto kolonijų ir metropolijos kova dėl biurokratijos kontrolės, tad ir dėl politikos bei ekonomikos kontrolės, joje vyravo JAV ir Prancūzijos revoliucijų ideologiniai motyvai. Todėl šalys, gavusios nepriklausomybę, priėmė JAV pavyzdžio įkvėptas konstitucijas; deja, rezultatai buvo visiškai kitokie.

Jungtinių Valstijų atveju Konstitucija įkūnijo pirmiausia britų, o vėliau ir kolonijinės ekonominės bei politinės patirties paveldą, kurį papildė nuoseklus ideologinis problemų modeliavimas. Lotynų Amerikos atveju svetimos taisyklės buvo primestos šalims su senu centralizuotos biurokratinės kontrolės paveldu ir atitinkamu ideologiniu problemų suvokimu. Todėl Lotynų Amerikoje federalinės decentralizavimo schemos ir pastangos pradėjo strigti jau pirmaisiais nepriklausomybės metais. XIX ir XX amžiuje Lotynų Amerikos šalys, viena po kitos, pamažu grįžo prie centralizuotos biurokratinės tvarkos. Ispanijos

ir Portugalijos institucinės struktūros paveldas ir toliau esmingai veikė Lotynų Amerikos šalių politiką bei ideologiją, formuodamas specifinę šio žemyno istoriją, nepaisant joms primestų taisyklių, priklausančių britų institucinei tradicijai, kuri formavo Šiaurės Amerikos istorijos taką.[4]

VI

Technologinė ir institucinė kaita yra pagrindiniai socialinės ir ekonominės evoliucijos veiksniai, ir abiem jiems būdinga priklausomybė nuo tako. Ar įmanoma naudojant vieną modelį paaiškinti ir technologinę, ir institucinę kaitą? Jos turi daug bendrų bruožų. Didėjanti grąža yra esminis kiekvienos jų komponentas. Subjektyvūs agentų modeliai daugiau reikšmės turi institucinei nei technologinei kaitai, nes ideologiniai įsitikinimai veikia subjektyvių modelių, determinuojančių pasirinkimą, konstravimą. Pasirinkimas instituciniame kontekste yra sudėtingesnis dėl sudėtingos formalių ir neformalių apribojimų sąveikos. Todėl evoliucinių akligatvių ir priklausomybės nuo tako reiškiniai institucijų atveju atrodo kur kas sudėtingesni nei technologijos atveju. Politikos ir ekonomikos sąveika; agentų, disponuojančių skirtinga derybine galia, įtakojant institucinę kaitą, įvairovė; kultūrinio paveldo vaidmuo, paaiškinantis, atrodo, daugelio neformalių apribojimų tvarumą – visa tai prisideda prie šio sudėtingumo.

Baigdamas šį skyrių noriu pabrėžti keletą šios analizės vedinių. Ilgalaikę ekonominę kaitą lemia nesuskaičiuojami kumuliatyvūs trumpalaikiai politinių ir ekonominių verslininkų sprendimai, kurie tiesiogiai ir netiesiogiai (per išorinius padarinius) formuoja ekonomikos funkcionavimo pobūdį. Jų pasirinkimai atspindi tai, kokiais subjektyviais aplinkos modeliais vadovaujasi verslininkai. Tad mastas, kuriuo rezultatai atitinka lūkesčius, atspindi mastą, kuriuo verslininkų mode-

[4] Bendrą Lotynų Amerikos patirties charakteristiką pateikia: C. Veliz, *The Centralist Tradition in Latin America* (1980); W. G. Glade, *The Latin American Economies: A Study of Their Institutional Evolution* (1969).

liai yra *teisingi*. Kadangi modeliai atspindi idėjas, ideologijas bei įsitikinimus, kuriuos grįžtamasis informacinis ryšys tikslina bei tobulina tik iš dalies, konkrečios politikos padariniai ne tik nėra tikri, bet ir daugeliu požiūrių – neprognozuojami. Net paviršutiniškai žvelgiant į praeities ir šiandienos politinius bei ekonominius pasirinkimus, atsiskleidžia akivaizdus didžiulis rezultatų atotrūkis nuo tikslų bei lūkesčių. Tačiau didėjančios grąžos charakteristikos, apibūdinančios institucinę matricą, ir ją papildantys subjektyvūs modeliai sugestijuoja, kad nors specifiniai trumpalaikiai takai negali būti numatyti, ilgalaikė bendroji kryptis yra ir lengviau numatoma, ir sunkiau pakeičiama.

III DALIS

Ekonomikos veikmė

12

Institucijos, ekonominė teorija ir ekonomikos veikmė

Institucijų negalima pamatyti, pajusti, pačiupinėti ar net išmatuoti: jos yra žmogaus proto konstruktai. Tačiau net labiausiai savo teorijomis įtikėję neoklasikiniai ekonomistai pripažįsta jų egzistavimą ir paprastai (implicitiškai arba eksplicitiškai) jas traktuoja kaip savo modelių parametrus. Ar institucijos turi reikšmės? Ar muitų tarifai, reglamentacija, taisyklės turi reikšmės? Ar valdžia turi reikšmės? Kaip galima paaiškinti tą didžiulį ekonominės gerovės skirtumą, kuris krinta į akis kertant JAV ir Meksikos sieną? Kodėl vienur rinkos veikia gerai, o kitur – blogai? Ar atliekant mainus svarbu sąžiningumas, ar jis apsimoka? Tikiuosi, kad ankstesniųjų skyrių analizė mums teikia priemonių, padedančių suvokti kai kuriuos institucijų padarinius.

Tačiau visuomenėse institucijoms skiriu dar svarbesnį vaidmenį; jos yra pagrindinės ilgalaikės ekonomikų veikmės determinantės. Jeigu mums kada nors pavyks sukurti dinaminę kaitos teoriją (jos visiškai neturi neoklasikinė ekonominė teorija ir tik labai neadekvačiai teikia marksistinė teorija), tai ji turės būti grindžiama institucinės kaitos modeliu. Nors kai kurios šio rebuso dalys vis dar nėra surastos, manau, jog jau yra aišku, kuria kryptimi turime judėti.

Tolesniuose skirsniuose mėginsiu (1) parodyti, ką reikėtų keisti neoklasikinėje teorijoje, kad į ją būtų įtraukta institucijų analizė; (2) atskleisti implikacijas statinei ekonominės veikmės analizei ir (3) panagrinėti institucinės analizės implikacijas dinaminei ilgalaikės ekonominės kaitos teorijai.

I

Institucijų atsiradimas kildintinas iš informacijos apdorojimo ypatybių transakcinių kaštų sąlygomis. Čia svarbu išsiaiškinti tiek racionalumo prasmę, tiek tuos transakcijų bruožus, kurie individams neleidžia pasiekti to jungtinio maksimizacijos rezultato, kurį postuluoja nulinių transakcinių kaštų modelis.

Neoklasikinės teorijos instrumentinio racionalumo postulatas remiasi prielaida, kad individai disponuoja visa reikiama informacija alternatyvoms įvertinti ir todėl priima tokius sprendimus, kurie jiems leidžia pasiekti savo tikslus. Faktiškai toks postulatas remiasi specifinių institucijų ir reikiamos informacijos egzistavimo prielaida. Jeigu institucijos atlieka grynai pasyvų vaidmenį ta prasme, kad jos neriboja individų pasirinkimo galimybių, ir jeigu individai disponuoja visa reikiama informacija teisingiems sprendimams priimti, tada instrumentinio racionalumo postulatas yra tinkamas teorijos konstravimo komponentas. Tačiau jeigu individai nėra pakankamai informuoti, jeigu priimdami sprendimus jie vadovaujasi subjektyviais modeliais ir tik labai netobulai gali koreguoti tuos modelius grįžtamojo ryšio priemonėmis, tada esminis teorizavimo komponentas yra procedūrinio racionalumo postulatas (kaip jis apibūdintas 3 skyriuje).

Pirmasis postulatas atsirado gerai išsivysčiusių, efektyvių Vakarų pasaulio rinkų kontekste, ir tokiame kontekste jis buvo parankus analizės įrankis. Tačiau šios rinkos pasižymi išskirtinai mažais transakcijų kaštais. Nežinau, kaip galima būtų analizuoti daugumą šiuolaikinio pasaulio rinkų ir daugumą istorinių rinkų vadovaujantis tokiu postulatu. Tuo tarpu procedūrinio racionalumo postulatas ne tik gali padėti suprasti netobulas rinkas, vyraujančias šiandienos ir praeities pasaulyje, bet ir skatina tyrinėtoją kelti esminius klausimus apie tai, kas būtent lemia rinkų netobulumą. Tai mus veda prie transakcinių kaštų idėjos.

Transakciniai kaštai atsiranda dėl to, kad informacija kainuoja, kad ja asimetriškai disponuoja mainų pusės, ir dėl to, kad visi institucijų kūrimo būdai vienaip ar kitaip lemia rinkų netobulumą. Faktiškai institucijų sukuriamų paskatų visuma rinkos dalyviams siunčia

nevienareikšmiškus signalus, tad net tais atvejais, kai institucinė struktūra leidžia realizuoti didesnę mainų naudą palyginti su ankstesne institucine struktūra, išliks tam tikrų paskatų apgaulei, veltėdžiavimui ir t.t., o tai rodys rinkos netobulumą. Žinant motyvacines žmogiškojo elgesio charakteristikas paprasčiausiai nėra būdo išrasti tokių institucijų, kurios padėtų spręsti sudėtingų mainų problemas ir kartu neteiktų jokių su tuo nesuderinamų paskatų. Būtent todėl naujoje literatūroje, skirtoje pramoninei organizacijai ir politinei ekonomijai, daug dėmesio skirta ekonominės ir politinės organizacijos teikiamų paskatų nesuderinamumo problemai (žr. Miller, *Managerial Dilemmas: The Political Economy of Hierarchies* (spaudoje)). Ekonominės sėkmės istorijose aprašomos institucinės naujovės, mažinusios transakcijų kaštus, leido realizuoti didesnę mainų naudą ir taip sudarė sąlygas rinkų plėtrai. Tačiau tokios naujovės paprastai nesukurdavo būtinų sąlygų efektyvioms neoklasikinio modelio rinkoms. Nuosavybės teises ekonominėje rinkoje apibrėžia ir įtvirtina politika, todėl norint suprasti rinkų netobulumo priežastis būtina atkreipti dėmesį į politinės rinkos charakteristikas.

Kada politinė rinka prilygtų efektyvių ekonominių mainų su nuliniais transakcijų kaštais modeliui? Šią sąlygą nesunku suformuluoti. Turėtų būti leidžiami tokie įstatymai, kurie didintų agregatines pajamas ir kurie leistų laimėtojams kompensuoti pralaimėjusiems pakankamai mažais transakcijų kaštais, kad būtų verta imtis jungtinės veiklos. Tokiems mainams realizuoti būtinos šios informacinės ir institucinės sąlygos:

1. Mainų dalyviai turi turėti reikiamos informacijos ir teisingą modelį, leidžiantį suprasti, kad įstatymas juos liečia, ir suvokti, kokios naudos jis duoda jiems arba kokių kaštų primeta.
2. Šis supratimas gali būti komunikuojamas jų atstovui (įstatymų leidėjui), kuris atitinkamai balsuos.
3. Balsuojama bus atsižvelgiant į agregatinį grynąjį išlošį arba pralošį taip, kad galėtų būti nustatytas grynasis rezultatas ir pralaimėjusiesiems būtų atitinkamai kompensuota.
4. Šie mainai gali įvykti tik esant gana mažiems transakcijų kaštams, kad būtų verta jų imtis.

Institucinė struktūra, leidžianti labiausiai priartėti prie padėties, tenkinančios šias sąlygas, yra šiuolaikinė demokratija su visuotine balsavimo teise. Prekyba balsais (*log rolling*), paskatos valdžioje esančio atstovo oponentams atskleisti jo *trūkumus* rinkėjams ir atitinkamai palengvinti agentūros problemų sprendimą – visa tai padeda pasiekti *geresnių* rezultatų.

Tačiau pažvelkime ir į šios struktūros sukuriamas priešingas paskatas. Rinkėjo „racionalus neišmanymas" nėra tik viešųjų sprendimų teorijos burtažodis. Tiesa yra ne tik tai, jog rinkėjas niekada negali gauti pakankamos informacijos, kad galėtų bent apytikriai orientuotis daugybėje priimamų įstatymų, kurie vienaip ar kitaip veikia jo gerovę, bet ir tai, kad rinkėjas (ar net įstatymų leidėjas) negali turėti tikslių modelių, kurie leistų pasverti visus padarinius. Agentūros teorija pateikia daugybę argumentų, nors ir ginčijamų, kurie parodo, jog įstatymų leidėjas (atstovas) geba veikti beveik nepriklausomai nuo savo rinkėjų interesų. Kai įstatymų leidėjas mainikauja balsais pasverdamas, kiek balsų jis galėtų tokiu būdu pasitelkti, toks mainikavimas dažniausiai visai neatspindi to, kokios grynosios naudos gauna visi jo rinkėjai ar kokių nuostolių jie patiria. Ir kaip dažnai atsiranda paskatų kompensuoti pralaimėjusius? Kaip liudija visa šiuolaikinė politinės ekonomijos literatūra, egzistuoja didelis skirtumas tarp *geresnio* ir *efektyvaus* (neoklasikine šio termino prasme) sprendimo. Mano tikslų kontekste būtina pabrėžti dvi esmines sąlygas: pirma, paliestosios pusės turi reikiamos informacijos ir teisingą modelį, leidžiantį tiksliai įvertinti padarinius; antra, visos paliestosios pusės turi vienodas galimybes dalyvauti sprendimų priėmimo procese. Šių sąlygų netenkina net tos kada nors istoriškai egzistavusios institucinės struktūros, kurios yra palankiausios efektyviam politinių sprendimų priėmimo procesui.

Kadangi ekonomines taisykles apibrėžia ir įtvirtina politinė visuomenė, neturime stebėtis tuo, kad nuosavybės teisės retai būna efektyvios (North, 1981). Tačiau net atrastos efektyvios nuosavybės teisės vis vien pasižymės tam tikrais bruožais, dėl kurių jas bus labai brangu prižiūrėti arba įtvirtinti, t.y. bruožais, kurie atspindi negatyvias pa-

skatas arba tuos mainų aspektus, kurie palieka pagundų susitarimų laužymui, įsipareigojimų vengimui, vagystei ar apgaulei. Daugeliu atvejų atsiras įvairių neformalių apribojimų, kurie švelnins šių negatyvių paskatų padarinius. Šiuolaikinis Vakarų pasaulis teikia daugybę pavyzdžių tokių rinkų, kurios beveik prilygsta neoklasikiniam modeliui. Ir vis dėlto tai yra išskirtiniai, sunkiai pasiekiami institucinės tvarkos atvejai.

II

Dabar galime reziumuoti institucijų analizės padarinius šiuolaikinei ekonominei analizei:

1. Ekonominiai (ir politiniai) modeliai priklauso specifinėms institucinių apribojimų konsteliacijoms, kurios skirtingose ekonomikose visiškai skiriasi tiek laiko, tiek sektoriniu parametru. Modeliai priklauso nuo specifinių institucijų ir jautriai reaguoja į institucinių apribojimų pakitimus. Aiškus šių apribojimų egzistavimo suvokimas yra būtinas siekiant tobulesnių teorinių konstrukcijų ir tobulesnio viešosios politikos problemų supratimo. Teikdami vienokį ar kitokį modelį turime galvoti ne tik apie tai, kaip jis veiktų Bangladeše arba Jungtinėse Valstijose XIX amžiuje, bet ir kaip jis veiktų artimesnėje aplinkoje – kitoje išsivysčiusioje šalyje, pavyzdžiui, Japonijoje ar Jungtinėse Valstijose po vienerių metų.

   Dar svarbiau yra tai, kad specifiniai instituciniai apribojimai apibrėžia tuos paribius, kuriuose veikia organizacijos ir todėl leidžia suprasti žaidimo taisyklių bei žaidėjų elgesio sąveiką. Kai organizacijos – firmos, profesinės sąjungos, fermerių susivienijimai, politinės partijos, kongreso komitetai ir t.t. – skiria savo pastangas *neproduktyviai veiklai*, tai liudija, jog instituciniai apribojimai tam teikia paskatų. Trečiojo pasaulio šalys yra neturtingos dėl to, kad instituciniai apribojimai apibrėžia tokią institucinę politinės ir ekonominės veiklos išlošių struktūrą, kuri neskatina produktyvios veiklos. Socialistinės ekonomikos tik da-

bar ima suvokti, jog būtent jų pamatinė institucinė struktūra yra visų nesėkmių priežastis, ir jos jau mėgina rasti būdą savo institucinei struktūrai pertvarkyti, kad ji skatintų organizacijas žengti produktyvumo didinimo takais. Kalbėdami apie pirmąjį pasaulį, turime suprasti ne tik tai, kad ekonomikos augimą lemia bendroji institucinė struktūra, bet turime suvokti ir nuolat vykstančių ribinių pokyčių padarinius – turime kreipti dėmesį ne tik į bendrą ekonomikos funkcionavimą, bet ir į specifinius ekonomikos sektorius. Nuo seno žinojome, jog mokesčių struktūra, reguliavimas, teisminiai sprendimai ir įstatymai (įvardijant tik keletą formalių apribojimų) formuoja firmų, profesinių sąjungų bei kitų organizacijų politiką ir taip nulemia specifinius ekonomikos funkcionavimo aspektus; tačiau šis žinojimas nesužadino teorinių pastangų sumodeliuoti politinį/ekonominį procesą, kuris duotų šiuos rezultatus.

2. Institucijų svarbos suvokimas socialinius teoretikus ir ypač ekonomistus privers suabejoti tais žmogiškosios elgsenos modeliais, kuriais remiasi jų disciplinos, ir todėl sistemiškiau nei iki šiol išnagrinėti fakto, jog individams tenka pakelti sunkaus ir netobulo informacijos apdorojimo kaštus, padarinius jų elgesiui. Socialiniai teoretikai savo modeliuose pripažįsta informacijos brangumo veiksnį, tačiau jie vis dar menkai supranta subjektyvius modelius, kuriais vadovaudamiesi individai apdoroja informaciją ir daro išvadas, lemiančias jų pasirinkimus. Ekonomikos teorijoje remiamasi (paprastai) implicitine prielaida, jog individai geba teisingai identifikuoti savo problemų priežastis (t.y. vadovaujasi *teisingomis* teorijomis), žino alternatyvių pasirinkimų kaštus bei naudą ir žino, kaip reikėtų į tai reaguoti (žr., pavyzdžiui, Becker, 1983). Susižavėję racionalaus pasirinkimo ir efektyvios rinkos hipoteze tampame akli visiems tiems padariniams, kuriuos implikuoja faktas, jog individai veikia sudėtingoje aplinkoje, remiasi neišsamia informacija ir vadovaujasi subjektyviais išorinio pasaulio vaizdiniais. Galime naudotis racionalaus agento paradigma, tačiau turime aiškiai suvokti žmogiškosios motyvacijos sudėtingumą ir tas problemas, kurias kelia

informacijos apdorojimo procesas. Tada socialiniai teoretikai suprastų ne tik tai, kodėl institucijos egzistuoja, bet ir tai, kaip jos veikia rezultatus.

3. Idėjos bei ideologijos turi reikšmės, ir institucijos atlieka svarbų vaidmenį nustatant, kiek reikšmės jos turi. Idėjos bei ideologijos formuoja subjektyvius tikrovės modelius, kuriais individai naudojasi interpretuodami aplinkinį pasaulį ir darydami savo pasirinkimus. Be to, formalios institucijos, specifiškai struktūrizuodamos žmonių sąveiką, daro poveikį kainai, kurią mokame už savo veiksmus, ir tuo mastu, kuriuo institucijos yra (sąmoningai ar atsitiktinai) struktūrizuotos taip, kad mažintų veiklos pagal savo įsitikinimus kaštus; jos suteikia individams laisvę savo veikloje vadovautis savomis idėjomis ir ideologijomis. Svarbus formalių institucijų padarinys yra tokie mechanizmai, kaip balsavimo sistemos demokratijose arba organizacinės struktūros hierarchijose, kurios individams leidžia reikšti savo pažiūras ir daryti visiškai kitokį poveikį rezultatams nei tas, kurį implikuoja paprastas grupinių interesų politikos modelis, kuriuo paprastai vadovaujamasi ekonominėje analizėje bei viešųjų sprendimų teorijoje.
4. Politika yra neatskiriamai susijusi su ekonomika ir į ją būtina atsižvelgti mėginant suprasti ekonomikos funkcionavimą; taigi turime plėtoti tikrąją politinės ekonomijos discipliną. Vienokia ar kitokia institucinių apribojimų aibė apibrėžia specifinį politinių ir ekonominių veiksnių santykį ir šitaip nulemia politinės ir ekonominės sistemos funkcionavimo būdą. Politika apibrėžia ir įtvirtina nuosavybės teises, kurios suformuoja pamatinę ekonomikos paskatų sistemą; dar daugiau, šiuolaikiniame pasaulyje bendro nacionalinio produkto dalies, kurią tvarko valdžia, dydis ir plati bei nuolat kintanti valstybinė reglamentacija turi esminės reikšmės ekonomikos veikmei. Bet kuris naudingas ekonomikos makroaspektų ar net mikroaspektų modelis turi atsižvelgti į institucinius apribojimus. Antai šiuolaikinė makroekonominė teorija niekada neišspręs iškilusių problemų, jeigu nepripažins, kad sprendimai, priimami politinio proceso eigoje, turi esminį po-

veikį ekonomikų funkcionavimui. Nors *ad hoc* lygmenyje mes jau pradedame pripažinti šį faktą, mums reikia daug didesnės politikos ir ekonomikos integracijos nei toji, kuri pasiekta iki šiol. Šį tikslą galime pasiekti tik kurdami politinio ir ekonominio proceso modelius, kuriuose atsižvelgiama į konkrečiu atveju veikiančias specifines institucijas ir į atitinkamą politinių bei ekonominių mainų struktūrą.

III

Institucinės analizės integravimas į *statinę* neoklasikinę teoriją reikalauja vyraujančios teorijos modifikacijų. Tačiau ekonominės kaitos modelio kūrimas reikalauja naujos teorinės sistemos, nes tokio modelio neturime. Priklausomybės nuo tako idėja yra kertinis ilgalaikės ekonominės kaitos sampratos elementas. Ši samprata leidžia naudotis konstruktyviais neoklasikinės teorijos elementais – išteklių stygiaus/konkurencijos ir paskatų kaip veiksmą skatinančių veiksnių postulatais, tačiau pati teorija modifikuojama taip, kad būtų atsižvelgta į informacijos netobulumą, į tikrovės modelių subjektyvumą ir į institucijų didėjančios grąžos charakteristikas. Tokiu atveju turėtume koncepciją, kuri mikrolygmens ekonominę veiklą žada suvienyti su makrolygmens paskatomis, kurias teikia institucinė struktūra. Inkrementinės kaitos šaltinis yra toji nauda, kurią gali gauti organizacijos ir jų verslininkai įgydami jų tikslams tarnaujančių įgūdžių, žinių bei informacijos. Priklausomybė nuo tako atsiranda veikiant didėjančios grąžos mechanizmams, kurie pastiprina judėjimą kartą pasukus tam tikru taku. Tako vingrybes lemia nenumatyti pasirinkimų padariniai, išorės poveikiai, o kartais (naudojamo analitinio aparato požiūriu) egzogeniniai veiksniai. Judėjimo tam tikru taku reversija (nuo stagnacijos prie augimo arba *vice versa*) gali kilti iš aukščiau nurodytų tako kaitos šaltinių, tačiau paprastai ją nulemia politikos pokyčiai.

Grįždamas prie ypatybių, kurios britų/Šiaurės Amerikos taką skiria nuo ispanų/Lotynų Amerikos tako (glaustai apie tai buvo kalbėta 11 skyriuje), norėčiau plačiau aptarti priklausomybės nuo tako charakteristikas.

Kontekstas

XVI a. pradžioje Anglijos ir Ispanijos raida vyko labai skirtingomis kryptimis. Anglijoje po Normanų užkariavimo klostėsi santykinai centralizuotas feodalizmas, po Bosvorto mūšio (1485) įtvirtinęs Tiudorų valdžią. Ispanija, priešingai, buvo tik ką išsivadavusi nuo septynis šimtmečius trukusio maurų viešpatavimo Iberijos pusiasalyje. Ji nebuvo suvienyta šalis. Nors Ferdinando ir Izabelės santuoka sujungė Kastiliją ir Aragoną, jose išliko skirtingos taisyklės ir atskiri Kortesai su savo skirtinga politika.

Tačiau ir Anglijai, ir Ispanijai – kaip ir visoms kitoms Europoje iškylančioms nacionalinėms valstybėms – iškilo kritinė problema: kaip gauti papildomų pajamų didėjančioms karinėms išlaidoms. Karalius tradiciškai gyveno iš privačių pajamų, t.y. pajamų, gaunamų iš jo valdų ir iš tradicinių feodalinių mokesčių; tačiau šių išteklių nepakako naujai karo technologijai (arbaletai, didysis lankas, ilgoji ietis ir parakas). Ši fiskalinė valstybės krizė, kurią pirmasis aprašė Josephas Schumpeteris (1954), privertė valdovus derėtis su savo valdiniais. Abiejose šalyse to padariniai buvo tokie: mainais į didesnes karaliaus įplaukas atsirado valdinių atstovavimo institucijų (Parlamentas Anglijoje ir Kortesai – Ispanijoje). Abiejose šalyse vilnos pramonė tapo svarbiu karališkųjų pajamų šaltiniu. Tačiau santykinių kainų pokyčio padariniai, nulemti naujos karinės technologijos, šiose dviejose šalyse buvo visiškai skirtingi. Vienoje susiklostė tokia politinė ir ekonominė tvarka, kuri leido išspręsti fiskalinę krizę ir šaliai tapti vyraujančia Vakarų pasaulio galybe. Kitoje, nepaisant palankesnių pradinių sąlygų, tai kėlė nesibaigiančias fiskalines krizes, bankrotus, konfiskaciją, nuosavybės teisių nesaugumą ir tris šimtmečius trukusią santykinę stagnaciją.

Anglijoje įtampa tarp valdovo ir elektorato (nors baronams, susirinkusiems Runnymede lauke, vargu ar būtų patikęs šis terminas) išryškėjo kartu su 1215 metų *Magna Charta*. Fiskalinė krizė kilo vėliau, vykstant Šimto metų karui. Stubbsas taip apibūdina jos padarinius: „Parlamento teisė leisti įstatymus, tirti piktnaudžiavimus ir dalyvauti formuojant nacionalinę politiką faktiškai buvo nusipirkta už pinigus, suteiktus Edvardui I ir Edvardui III." (Stubbs, 1896, p. 599). Vėlesnė istorija iki 1689 metų revoliucijos ir galutinio Parlamento triumfo yra gerai žinoma.

Ispanijoje Aragono (apimančio dabartinę Valensiją, Aragoną ir Kataloniją) ir Kastilijos sąjunga suvienijo labai skirtingus regionus. Aragonas buvo atkariautas iš arabų antrojoje XIII a. pusėje ir tapo stambia komercine imperija, aprėpusia Sardiniją, Siciliją ir kai kurias Graikijos dalis. Kortesai gynė pirklių interesus ir buvo itin svarbūs viešajame gyvenime. Tuo tarpu Kastiliją vargino nesibaigiantys karai su maurais arba vidaus nesantaika, ir nors kortesai egzistavo, jie būdavo retai sušaukiami. Praėjus penkiolikai metų po jų sąjungos, Izabelei pavyko ne tik pajungti savo valdžiai karinguosius baronus, bet ir Bažnyčios politiką Kastilijoje. Nors naujausiuose moksliniuose darbuose Kastilijos kortesams teikiamas šiek tiek didesnis vaidmuo, Kastilijoje vyravo centralizuota monarchija ir biurokratija, ir būtent Kastilija nulėmė tiek Ispanijos, tiek Lotynų Amerikos institucinę evoliuciją.

Institucinė struktūra

Ne vien politinės sistemos centralizacija ar decentralizacija skyrė šias dvi visuomenes. Ir vis dėlto šis skirtumas buvo esminis, nulėmęs daugybę bruožų, skiriančių šių šalių politiką ir ekonomiką. Anglijos parlamentas ne tik padėjo pagrindus atstovaujamosioms institucijoms ir sutvardė *rentos siekio* elgseną, kuria pasižymėjo finansinių sunkumų kamuojami Stiuartų monarchai; Parlamento triumfas atnešė ir didesnį nuosavybės teisių saugumą bei efektyvesnę, nešališką juridinę sistemą.

Ispanijos politinę sistemą sudarė didžiulė centralizuota biurokratija, kuri „administravo tolydžio didėjantį įsakų ir juridinių direktyvų sąrašą, o tai legitimizavo patį administracinį aparatą ir teikė gaires jo veiklai" (Glade, 1969, p. 58). Visa ekonomika, kaip ir politika, buvo smulkmeniškai reglamentuojama tenkinant karūnos siekį sukurti galingiausią imperiją nuo Romos laikų. Tačiau po Nyderlandų sukilimo ir sumažėjus brangenybių iš Naujojo pasaulio srautui, fiskaliniai poreikiai pradėjo smarkiai viršyti iždo įplaukas; to padarinys – bankrotas, didėjantys mokesčiai, konfiskacijos ir nuosavybės teisių nesaugumas.

Organizacinės implikacijos

Anglijoje Parlamentas įsteigė Anglijos banką ir sukūrė fiskalinę sistemą, kurioje išlaidos buvo susietos su mokestinėmis įplaukomis. Ši finansi-

nė revoliucija ne tik pastatė valdžią ant sveikų finansinių pamatų, bet ir padėjo pagrindą rastis privataus kapitalo rinkai. Padidėjęs nuosavybės teisių saugumas, merkantilistinių apribojimų sumažinimas, tekstilės įmonių išsivadavimas nuo miestų gildijų apribojimų – visa tai verslovėms atvėrė naujų pelno galimybių tiek vidaus, tiek tarptautinėse rinkose. Rinkų plėtra ir priimti patento įstatymai skatino inovacinę veiklą. Tiesą sakant, visa tai ir dar daugiau jau yra žinoma istorija.

Ispanijoje 1557–1647 m. pasikartojančius valdžios bankrotus lydėjo beviltiškos priemonės, kurių buvo griebiamasi siekiant išvengti katastrofos. Karas, Bažnyčia ir sudėtingos biurokratinės sistemos administravimas – štai į ką buvo nukreiptos organizacinės pastangos Ispanijoje, todėl atitinkamai kariškio, šventiko ir teisininko profesijos tapo pelningiausiomis. Maurų ir žydų trėmimas, žemės nuomos ir kviečių supirkimo kainų reguliavimas, sidabro siuntų Sevilijos pirkliams konfiskavimas (jiems buvo atlyginta palyginti beverčiais vertybiniais popieriais, vadinamaisiais *juros*) – visos šios priemonės toli gražu neskatino produktyvios veiklos.

Priklausomybė nuo tako

Norint šiuos du kontrastingus siužetus padaryti įtikinamomis priklausomybės nuo tako iliustracijomis reikėtų plačiau aptarti kiekvienos iš šių visuomenių politinę, ekonominę bei juridinę sistemą kaip formalių ir neformalių taisyklių tinklą, apibrėžiantį institucinę matricą ir nukreipiantį ekonomikas skirtingais takais. Reikėtų parodyti šio tinklo eksternalitetus, kurie ribojo agentų pasirinkimus ir neleido jiems radikaliai pakeisti institucinės struktūros. Šios užduoties negalėčiau imtis, nes disponuoju tik ribotais empiriniais duomenimis. Iš šių duomenų galiu padaryti tik kai kurias netiesiogines išvadas.

Poleminėje studijoje *Anglų individualizmo ištakos* (1978) Alanas Macfarlaine'as kelia tezę, jog bent jau nuo XII amžiaus anglai neįtelpa į mūsų susikurtą tradicinės valstiečių visuomenės vaizdinį. Tradiciniai tokios visuomenės bruožai – patriarchatas, išplėstinė šeima, žemas moterų statusas, glaudžiai tarpusavyje susiję ir uždari valstiečių kaimai, ūkių autarchija ir šeima kaip darbo kolektyvas – akivaizdžiai nustojo galios jau XIII amžiuje. Macfarlaine'as piešia visiškai kitokį šios vi-

suomenės vaizdą – jis kalba apie lanksčias, individualistiškai orientuotas, tačiau šeimą pripažįstančias nuostatas, apie individualistiškai orientuotą darbo organizaciją bei kaimo bendruomenės socialinių santykių struktūrą, kurią papildė formalios nuosavybės teisių, paveldėjimo ir teisinio moterų statuso taisyklės. Macfarlaine'as siekia parodyti, jog Anglija buvo išskirtinė šalis ir kad jos išskirtinumas kildintinas iš senų laikų, tačiau, siekdamas šio tikslo, jis surenka daugybę duomenų, parodančių, kaip formalių ir neformalių apribojimų tinklas apibrėžia priklausomybės nuo tako didėjančios grąžos charakteristikas.

Aiškiausios didėjančios grąžos charakteristikos, apibūdinančios Ispanijos institucinį audinį, buvo karaliaus ir jo biurokratijos nepajėgumas pasukti Ispaniją kitu taku, nors jie aiškiai suvokė šaliai gresiantį nuosmukį ir nuopuolį. Per vieną šimtmetį – XVII amžių – Ispanija prarado galingiausios Vakarų valstybės nuo pat Romos laikų statusą ir tapo antraeile valstybe. Kaimo depopuliacija, pramonės stagnacija, Sevilijos prekybos su Naujuoju pasauliu kolapsas lygiagrečiai reiškėsi politikos srityje – sukilimais Katalonijoje ir Portugalijoje. Tiesioginė jų priežastis buvo tolydžio atsinaujinantis karas ir fiskalinė krizė, kuri paskatino Olivaresą (nuo 1621 iki 1640 m.) griebtis beviltiškų priemonių, tik pagilinusių svarbiausias problemas. Išties, politinės priemonės, kurios atrodė tinkamos tame institucinių apribojimų ir agentų supratimo kontekste, buvo kainų kontrolė, mokesčių didinimas ir pasikartojančios konfiskacijos. Kalbant apie agentų supratimą, tai savo studijoje apie Europą krizės amžiuje (1976) Janas De Vries taip apibūdina pastangas įveikti nuosmukį:

> Tačiau tai nebuvo visuomenė, nesuvokianti, kas vyksta. Ištisa ekonomikos reformatorių mokykla ... prirašė kalnus traktatų, siūlančių naujų priemonių. Tiesą sakant, 1623 m. *Junta de Reformacion* naujajam karaliui Filipui IV rekomendavo aibę priemonių, tarp jų apmokestinimą, turėjusį paskatinti ankstyvas santuokas (tad ir gyventojų skaičiaus augimą), tarnų skaičiaus ribojimą, banko įsteigimą, prabangos prekių importo draudimą, viešnamių uždarymą, lotynų kalbos mokymo draudimą mažuose miestuose (siekiant apriboti valstiečių, paragavusių mokslo, bėgimą iš žemės ūkio). Tačiau neatsirado valios, kuri imtųsi įgyvendinti šias rekomendacijas. ... Sa-

koma, kad vienintelis reformų sąjūdžio laimėjimas buvo rauktos apykaklės panaikinimas, leidęs aristokratams išsivaduoti nuo juos žlugdančių skalbyklų sąskaitų (De Vries, 1976, p. 28).

Nepanašu, kad savo samprotavimuose *Junta* vadovavosi instrumentinio racionalumo principais.

Ir Anglijai, ir Ispanijai XVII amžiuje iškilo fiskalinių krizių, tačiau skirtingi takai, kuriais šalys žengė, atspindėjo gilumines institucines šių visuomenių charakteristikas.

Tolesni padariniai

JAV ekonominę istoriją formavo federacinė politinė sistema su jos stabdžių ir atsvarų mechanizmais ir pamatinė nuosavybės teisių struktūra, skatinusi ilgalaikį kontraktavimą, kuris yra esminė kapitalo rinkų atsiradimo ir ekonominio augimo sąlyga. Net vienas daugiausia kainavusių pilietinių karų visoje istorijoje nepakeitė šios pamatinės institucinės matricos.

Tuo tarpu Lotynų Amerikos ekonominė istorija įamžino centralizuotos biurokratijos tradicijas, paveldėtas iš Ispanijos ir Portugalijos. Štai kaip Johnas Coatsworthas apibūdina institucinę aplinką XIX amžiaus Meksikoje:

> Intervencinis ir savavališkas institucinės aplinkos pobūdis kiekvieną miesto ar kaimo verslovę vertė veikti labai politizuotai, naudotis giminystės ryšiais, politine įtaka ir šeimos prestižu, kad gautų subsidijuojamą kreditą, pasitelktų darbo jėgos, išieškotų skolas ar įtvirtintų kontraktus, išsisuktų nuo mokesčių ar nuo teismo, apgintų ar įtvirtintų žemės nuosavybę. Sėkmė ir nesėkmė ekonominėje arenoje visada priklausė nuo gamintojo santykio su politine valdžia – su vietos pareigūnais tvarkant kasdienius reikalus ir su centrine kolonijos valdžia siekiant palankios įstatymų interpretacijos arba, iškilus reikalui, intervencijos vietos valdžios lygmenyje. Smulkusis verslas, atskirtas nuo korporacinių privilegijų bei politinės globos sistemos, visada buvo verčiamas veikti didesnio ar mažesnio nelegalumo sąlygomis, nuolat balansuodamas ant įstatymų ribos, priklausomas nuo smulkių valdininkų malonės, visada neapsaugotas nuo valdžios savivalės ir galingesniųjų pretenzijų (Coatsworth, 1978, p. 94).

Skirtingi takai, kuriais Anglija ir Ispanija nuvedė Naująjį pasaulį, nekonvergavo į vieną taką, nors ir buvo kai kurių bendrų ideologinių įtakų. Pirmuoju atveju susiklostė institucinė struktūra, leidžianti sudėtingus beasmenius mainus, būtinus politiniam stabilumui, ir padedanti realizuoti potencialią ekonominę šiuolaikinės technologijos naudą. Antruoju atveju asmeniniai santykiai išlieka lemiamu politinių ir ekonominių mainų veiksniu. Tai lemia susiklosčiusi institucinė struktūra, kuri nesukuria nei politinio stabilumo, nei leidžia nuosekliai realizuoti šiuolaikinės technologijos potencialą.

13

Stabilumas ir kaita ekonominėje istorijoje

Institucijos teikia pamatinę struktūrą, kuria naudodamiesi, žmonės visais laikais mėgino įvesti tvarką savo santykiuose ir sumažinti mainų netikrumą. Kartu su esama technologija jos apibrėžia transakcijų ir transformacijų kaštus, tad ir vienokios ar kitokios ekonominės veiklos pelningumą bei praktiškumą. Jos praeitį sieja su dabartimi ir ateitimi taip, kad istorija iš esmės yra inkrementinės evoliucijos istorija, kurioje atskirų ekonomikų veikmė tam tikru momentu gali būti suprasta tik kaip tam tikro istorinio proceso dalis. Jos yra esminės mėginant suprasti politikos ir ekonomikos sąveiką ir šios sąveikos poveikį ekonomikos augimui (arba sąstingiui ir smukimui). Tačiau kodėl kai kurios mainų formos yra stabilios, o kitos veda prie tolydžio sudėtingesnių ir produktyvesnių mainų formų? Aptariau teorines institucinės kaitos problemas. Dabar noriu panagrinėti specifinius istorinės kaitos aspektus.

Svarstant stabilumo ir kaitos istorijoje klausimą pradinė problema yra ta pati, kurią suformulavome šio darbo pradžioje (žr. 2 skyrių). Koks institucijų derinys leidžia realizuoti mainų naudą, kurios egzistavimą bet kuriuo momentu postuluoja standartinis neoklasikinis (nulinių transakcijų kaštų) modelis? Tai yra gana sudėtingas klausimas, net jeigu jis būtų keliamas neistoriniame kontekste. Ir jis yra kur kas sudėtingesnis nagrinėjant jį istoriškai, nes istorija niekada neprasideda nuo *tabula rasa*, o visada – nuo priešistorės. Istorinės raidos priklausomybė nuo tako, kurią analizavome ankstesniuose skyriuose, kai kuriais atvejais generuoja stabilias nesirutuliojančias mainų struktūras, o kai kuriais kitais atvejais vyksta dinaminė kaita. Šiame darbe argumen-

tuojama, jog dabartinės politinės, ekonominės ir karinės organizacijos formos bei jų maksimizaciniai orientyrai kildintini iš tos veiklos galimybių aibės, kurią apibrėžia inkrementiškai evoliucionavusi institucinė struktūra. Tačiau kartais tokia evoliucija nevyksta arba beveik nevyksta. Kodėl vienais atvejais susiklosto stabilumas, o kitais – vyksta kaita? Mėginsiu aprašyti tolydžio sudėtingesnes ekonominių mainų formas ir paskui panagrinėti institucines bei organizacines struktūras, būtinas realizuojant šias mainų formas.[1]

I

Pradėsiu nuo lokalinių kaimo mainų ar net nuo paprasčiausių mainų medžiotojų ir rinkėjų visuomenėse (kur vyrai medžiojo, o moterys – rinko). Specializacija šiame pasaulyje yra rudimentinė, ir dauguma individualių ūkių yra autarchiniai vienetai. Nedidelį žingsnelį mainų (prekybos) ekspansijos link išreiškia mainai už atskiro kaimo ribų, kur jau įvyksta tam tikra specializacija (dažniausiai tik kaip autarchinio ūkio papildinys). Rinkai plečiantis ir atsirandant regioninei prekybai plinta ne tik daugiapusiai mainai plačioje teritorijoje, ne tik atsiranda specializuotų turgaviečių, bet ir smarkiai padaugėja prekybos partnerių. Nors šioje visuomenėje didžioji darbo jėgos dalis paprastai yra užimta žemės ūkyje, vis didesnė jos dalis pereina į prekybos bei komercijos sritį.

Tolimų nuotolių prekybos atsiradimas siejamas su specifiniu ekonominės struktūros pakitimu. Iš individų, kurie verčiasi vien komercija, tokia prekyba reikalauja ryškios specializacijos. Todėl turi atsirasti prekybos centrai. Šie prekybos centrai galėjo būti laikinos susitikimų vietos (ankstyvųjų mugių Europoje atveju) arba stabilūs miestai ir

[1] Straipsnyje, parašytame prieš daugelį metų (North, 1955), argumentavau, jog daugelis regioninių ekonomikų iš pradžių plėtojosi kaip eksporto ekonomikos. Tai kontrastavo su senąja istorinių stadijų teorija, kurią paveldėjome iš vokiečių istorinės mokyklos ir kurioje evoliucija visada buvo traktuojama kaip evoliucija nuo vietinės autarchijos prie didėjančios specializacijos ir darbo pasidalijimo. Būtent pastarąja raidos charakteristika bus naudojamasi čia, nors daugeliu atvejų ji gali būti netinkama.

miesteliai. Šiame pasaulyje jau pastebime kai kurių masto ekonomijos atvejų, pavyzdžiui, plantacinę žemdirbystę. Kitaip sakant, prasideda geografinė, o kartu ir profesinė specializacija.

Tolesnei rinkos ekspansijos stadijai reikia labiau specializuotų gamintojų. Masto ekonomijos veiksnys iš pradžių reiškiasi tuo, kad atsiranda hierarchinių gamybinių organizacijų su darbininkais, dirbančiais centralizuotoje gamybos vietoje arba atskiruose gamybinio proceso baruose. Atsiranda miestų, kai kurie iš jų tampa centriniais, o profesinis gyventojų pasiskirstymas jau rodo ryškų darbo jėgos, užimtos pramonės ir paslaugų srityje, padaugėjimą, nors dauguma gyventojų išlieka žemės ūkyje. Ir tai liudija svarbų visuomenės poslinkį link urbanizacijos.

Galutinėje stadijoje, kurią stebime šiuolaikinių Vakarų visuomenių atveju, specializacija smarkiai didėja, žemės ūkyje naudojama tik labai maža darbo jėgos dalis, o ekonomikas apibūdina milžiniškos nacionalinės ir tarptautinės rinkos. Masto ekonomijai reikia didelių organizacijų ne tik pramonėje, bet ir žemės ūkyje. Kiekvienas verčiasi atlikdamas specializuotą funkciją ir kliaudamasis tuo, kad didžiulis sąveikaujančių rinkų tinklas jam parūpins visą jo geidžiamų prekių bei paslaugų įvairovę. Darbo jėga pamažu traukiasi iš pramonės ir vis labiau pereina į vadinamąjį paslaugų sektorių. Klostosi beveik gryna miesto visuomenė.

II

Iš vienokių ar kitokių šaltinių – iš vokiečių istorinės mokyklos arba iš vėlesnės Rostowo ekonominio augimo stadijų teorijos – mums yra pažįstami šie ekonominės istorijos stadijų siužetai. Tačiau čia mano tikslas – pateikti kitokią šių stadijų charakteristikų interpretaciją: mane domina tai, kokio pobūdžio institucijos leidžia sumažinti transakcijų ir transformacijų kaštus taip, kad galėtų atsirasti ši didėjanti specializacija bei darbo pasidalijimas.

Smulki kaimo prekyba vyksta tankiame socialiniame neformalių apribojimų tinkle, kuris lengvina vietos mainus; transakcijų kaštai šiame

kontekste yra maži. Nors pamatiniai socialiniai gentinės ar kaimiškos organizacijos kaštai gali būti dideli, jie nepasireikš kaip papildomi transakcijų proceso kaštai. Žmonės čia gerai pažįsta vienas kitą, o nuolatinė prievartos grėsmė padeda palaikyti tvarką.

Rinkai plečiantis regioninėje prekyboje smarkiai padidėja transakcijų kaštai, nes tankų socialinį tinklą pakeičia retesnė rinkos dalyvių klientizacija; todėl daugiau išteklių turi būti aukojama matavimo ir įtvirtinimo pastangoms. Šiame pasaulyje paprastai nėra centralizuotos valdžios; nesant vieningos politinės struktūros arba formalių taisyklių, rinkos dalyvių elgesį dažniausiai reglamentuoja religinės maksimos. Jų efektyvumas mažinant transakcijų kaštus labai įvairuoja – priklauso nuo to, kokia galia teikiama šioms maksimoms.

Ilgų nuotolių prekybos atsiradimas iškėlė dvi skirtingas transakcijų kaštų problemas. Viena iš jų – tai klasikinė agentūros problema, kurią istoriškai sprendė komendos bei kitokios ankstyvosios organizacijos, pagrįstos giminystės ryšiais. Sėslus pirklys savo giminaitį siųsdavo su prekių kroviniu ir leisdavo jam tartis dėl pardavimo kainos bei perimti grįžtamąjį krovinį. Atliktos užduoties patikrinimo kaštai, giminystės ryšių stiprumo laipsnis, sutarties sulaužymo kaina – visa tai turėjo įtakos tokių susitarimų rezultatams. Prekybos apimtims didėjant problemą spręsti darėsi vis sunkiau. Antroji buvo kontraktų vykdymo ir įtvirtinimo problema svetimose šalyse, kai neturima jokio prieinamo kontraktų įtvirtinimo būdo. Įtvirtinimas reiškė ne tik siunčiamų prekių apsaugą nuo piratų ir plėšikų, bet ir kontraktų tesėjimo svetimose teritorijose užtikrinimą. Standartizuoti svoriai ir matai, atsiskaitymų vienetas, notariatai, konsulatai, komercinės teisės teismai, užsienio pirklių anklavai, ginami svetimų valdovų mainais į mokesčius – visa tai buvo instrumentai, organizacijos bei institucijos, kurių atsiradimas galima padarė ilgų nuotolių prekybą. Įvairios savanoriškos ir pusiau prievartinės organizacijos ar bent jau organizacijos, pajėgiančios efektyviai pasmerkti ostrakizmui pirklius, nevykdančius savo įsipareigojimų, padėjo atsirasti ir plėtotis ilgų nuotolių prekybai.

Tolesnė stadija – kapitalo rinkų ir gamybos įmonių su dideliu pagrindiniu kapitalu atsiradimas – reikalavo vienokios ar kitokios prievartinės politinės tvarkos, nes plėtojantis sudėtingoms beasmenių mai-

nų formoms asmeniniai ryšiai, savanoriškai prisiimami apribojimai ar ostrakizmas jau nebuvo efektyvūs. Tai nereiškia, jog jie tapo nebesvarbūs. Jie išlieka svarbūs žmonių tarpusavio priklausomybės pasaulyje. Tačiau išdavystės išlošiai yra gana gundantys, kad užkirstų kelią tokiems sudėtingiems mainams nesant efektyvaus beasmenių kontraktų įtvirtinimo mechanizmo. Nuosavybės teisių saugumui reikia politinių bei juridinių organizacijų, efektyviai ir nešališkai įtvirtinančių kontraktus per didelius erdvės ir laiko atstumus.

Galutinėje stadijoje specializacija reikalauja vis daugau visuomenės išteklių skirti transakcijoms, tad transakcijų sektoriuje sukuriama didelė bendro nacionalinio produkto dalis. Taip įvyksta dėl to, kad specializavimasis prekyboje, finansuose, bankininkystėje ir draudimo versle, bei paprasčiausias ekonominės veiklos koordinavimas pritraukia vis daugiau darbo jėgos. Neišvengiamai atsiranda organizacijų, atliekančių labai specializuotas transakcijas. Tarptautinė specializacija ir tarptautinis darbo pasidalijimas reikalauja įkurti institucijas bei organizacijas, ginančias nuosavybės teises tarptautiniu lygiu, kad galėtų patikimai funkcionuoti kapitalo rinka bei kitokie mainai.

Šios labai schematiškai apibūdintos stadijos, atrodo, bendradarbiavimo evoliucijos istorijoje sklandžiai pereina viena į kitą. Bet ar išties yra taip? Ar yra koks nors būtinas ryšys, individus skatinantis pereiti nuo paprastesnių prie sudėtingesnių mainų formų? Čia svarbu ne tik tai, kad mažesni informacijos kaštai ir masto ekonomija kartu su tobulesniais kontraktų įtvirtinimo mechanizmais leidžia ir net skatina evoliuciją nuo paprastesnių prie sudėtingesnių mainų, bet ir tai, kad organizacijos turi paskatų įgyti tokių žinių bei informacijos, kuri leistų joms plėtotis socialiai produktyvesnėmis kryptimis. Tačiau turime pastebėti tai, kad istorija faktiškai neliudija šio pobūdžio plėtros būtinybės. Tiesą sakant, galima parodyti, jog dauguma mano aprašytų ankstyvųjų mainų bei organizacijų formų šiandieną tebeegzistuoja įvairiose pasaulio dalyse. Vis dar egzistuoja primityvios gentinės visuomenės, kai kuriose pasaulio dalyse vis dar vyrauja sukas (*suq*) (regioninės prekybos turgaus ekonomika), ir nors karavanų prekyba išnyko, jos išnykimą (kaip ir tebevykstantį kitų dviejų primityvių mainų formų nuosmukį) nulėmė tam tikros išorinės jėgos, o ne jų vidinė evoliucija.

Palyginkime: Europoje ilgų nuotolių prekybos atsiradimas sužadino laipsnišką vidinę sudėtingesnių organizacijos formų evoliuciją: ilgų nuotolių prekybos pradžia paskatino – dėl sumažėjusių informacijos kaštų – tam tikras masto ekonomijos pastangas ir kontraktų vietinio įtvirtinimo mechanizmų kūrimąsi; ir ši Vakarų Europos evoliucija akivaizdžiai kontrastuoja su minėtų primityvių mainų formų stabilumu. To pobūdžio įgūdžiai ir žinios, kurių reikėjo sėkmingai Venecijos Viduržemio prekybai, Šampanės mugėms, Liubeko ir Hanzos prekybos tinklams, skatino kurtis rafinuotesnes institucines struktūras. Stebėdami vekselio kaip mainų priemonės evoliuciją arba tuos nuoseklius žingsnius, kuriuos žengiant komercinės teisės doktrinos buvo įtrauktos į formalią teisės sistemą, atrandame, jog šią institucinę evoliuciją priekin stūmė organizacijos, siekiančios pelno potencialą išnaudoti platėjančios prekybos teikiamų galimybių kontekste.

Kai kuriose ekonomikose susikūrė politinė struktūra, leidžianti atsirasti trečiosios pusės vykdomam kontraktų įtvirtinimui bei įvairioms kitoms sudėtingoms institucinėms struktūroms, būdingoms šiuolaikiniam Vakarų pasauliui. Tačiau net Vakarų Europoje ne visos ekonomikos plėtojosi ta pačia kryptimi. Kai kurios iš jų (Ispanija gali būti pavyzdys) nužengė į aklavietę, nes vadovavosi politinėmis ir ekonominėmis strategijomis, vedusiomis į bankrotą ir slopinusiomis produktyvias institucines novacijas. Toliau detaliau aptardamas primityvias mainų formas, ir vėliau Vakarų Europoje vykusią raidą, noriu atkreipti dėmesį į kontrastuojančias jėgas, kurios sukūrė institucinį bei organizacinį stabilumą pirmuoju atveju ir dinaminę ekonominę kaitą – antruoju.

III

Savo ankstyviausiu pavidalu mainai galėjo atsirasti ir atsirasdavo net be kalbos; pakako gestų kalbos ir atidaus siūlomų gėrybių apžiūrėjimo (bent jau taip pasakoja Herodotas). Reguliarūs mainai vyko be valstybės, – mainų taisykles padėdavo įtvirtinti šeimyninių grupių nesantaikos grėsmė. Tačiau mainai gentinėje visuomenėje nebuvo paprasti. Valstybės su jos rašytinėmis formaliomis taisyklėmis nebuvimą kom-

pensavo tankus socialinis tinklas. Kadangi šią mainų formą jau aptariau 5 skyriuje, čia pasitenkinsiu pateikdamas Elizabeth Colson veikalo (1974) citatą:

> Bendruomenės, kuriose šie žmonės gyveno, buvo valdomos trapios ir niekada negarantuotos jėgų pusiausvyros: kiekvienas asmuo turėjo nuolat ginti savo poziciją demonstruodamas savo gerus ketinimus. Įpročiai ir papročiai, matyt, buvo paslankūs ir takūs, nes atsakymas į klausimą, ar asmuo pasielgė teisingai, priklausė nuo konkretaus atvejo. ... Tačiau taip yra todėl, kad vertinamas yra individas, o ne nusikaltimas. Šiomis sąlygomis bendrai pripažintų standartų nepaisymas yra tolygus pretenzijai į neteisėtą valdžią ir tampa įkalčiu prieš individą (Colson, 1974, p. 59).

Colson charakteristika, kaip ir Richardo Posnerio (1980) analizė, implikuoja, jog nestandartinė ir novatoriška veikla traktuojama kaip grėsmė grupės išlikimui.

Antroji mainų forma – sukas (*suq*) – egzistavo tūkstantmečius ir dar egzistuoja šiandien Šiaurės Afrikoje bei Artimuosiuose Rytuose; jį apibūdina platūs, palyginti beasmeniai mainai ir palyginti dideli transakcijų kaštai.[2] Pagrindinės jo charakteristikos yra smulkių verslovių gausa (į šiuos mainus įtraukti 40–50 proc. miesto darbo jėgos), maži pastovieji kaštai, aukštas darbo pasidalijimo laipsnis, smulkių (viena nuo kitos dažniausiai nepriklausančių) transakcijų gausa, asmeniniai kontaktai ir prekių bei paslaugų nehomogeniškumas. Čia nėra institucijų, specifiškai skirtų rinkos informacijai rinkti ir skleisti. Svorių ir matų sistemos yra gana painios ir nepakankamai standartizuotos. Mainikavimo įgūdžiai kruopščiai puoselėjami; jų skirtumai lemia, kas turguje klesti. Derėjimasis dėl mainų sąlygų yra visuotinis, intensyvus ir nesiliaujantis. Praktiškai pirkimas ir pardavimas yra nediferencijuota vientisa veikla; prekyba reiškia nesiliaujančią specifinių partnerių paiešką, o ne paprastą prekių siūlymą plačiajai visuomenei. Ginčų sprendimas remiasi patikimų liudytojų liudijimais dėl fakto, o ne juridinių principų svarstymais. Valdžios kontrolė rinkoje yra menka, decentralizuota ir daugiausia retorinė.

[2] Sukui yra paskirta plati literatūra. Čia daugiausia rėmiausi subtilia suko analize Maroko atveju kn. Geertz, Geertz, and Rosen (1979).

Apibendrinant svarbiausi suko bruožai yra: (1) dideli matavimo kaštai, (2) nepaliaujamos klientizavimo pastangos, t.y. kartotinių mainų santykių, kad ir netobulų, su kitais partneriais mezgimas ir (3) intensyvus derėjimasis dėl kiekvienos smulkmenos – kiekvienas mėgina išlošti kito sąskaita. Esminis šio lošimo tikslas – pakelti mainų transakcinius kaštus kitai mainų pusei. Pinigų pasidaro tas, kuris disponuoja geresne už savo oponentą informacija.

Nesunku suvokti, kodėl novacija atrodo kaip grėsmė išlikimui gentinėje bendruomenėje, tačiau sunkiau suvokti, kodėl šios neefektyvios mainikavimo formos išlieka suko sistemoje. Atrodytų, kad visuomenėse, kurios mums yra pažįstamos, atsirastų savanoriškų organizacijų, padedančių dorotis su tokių informacinių asimetrijų rizika ir netikrumu. Tačiau čia ir yra reikalo esmė. Suko sistemoje nėra būtent tų teisinių institucijų bei įtvirtinimo mechanizmų, kuriems esant tokios organizacijos galėtų atsirasti ir pelningai veikti. Nesant šių institucijų nėra paskatų sistemai keisti.

Kaip galėjo egzistuoti prekyba pasaulyje, kur sauga buvo esminis dalykas, bet kur nebuvo centralizuotos valstybės? Karavanų prekyba iliustruoja tuos subtilius neformalius apribojimus, kurie tokią prekybą darė galimą. Cliffordas Geertzas (1979) pateikia karavanų prekybos šio šimtmečio pradžioje Maroke aprašymą:

> Siaurąja prasme *zetata* (iš berberų k. *Tazettat* – „nedidelė audinio atraiža") yra savotiška viza, suma, kuri mokama vietos valdžiai ... už apsaugą kertant teritoriją, kur egzistuoja tokia valdžia. Tačiau faktiškai ji reiškia, tiksliau – reiškė kažką daugiau nei mokestį. Ji buvo dalis moralinių ritualų bei papročių, turinčių įstatymo galią bei šventumo aureolę, kurie supo svečio ir šeimininko, kliento ir paslaugos teikėjo, prašytojo ir davėjo, tremtinio ir globėjo, maldautojo ir dievybės santykius (visi šie santykiai Maroko kaimuose buvo suvokiami kaip vienovė). Įžengdamas į gentinį pasaulį fiziškai, svetimšalis pirklys (arba jo agentai) turėjo į jį įžengti ir kultūriškai.
>
> Nepaisant apsaugos formų įvairovės Atlaso kalnų berberų visuomenėse, iš esmės jos buvo aiškios ir pastovios. Apsauga yra asmeninė, besąlygiška, eksplicitinė ir suvokiama kaip vieno žmogaus padengimas kito žmogaus reputacija. Toji reputacija gali būti politinė, moralinė, dvasinė ar net idiosinkrazinė, o dažniausiai – visų jų derinys. Tačiau esminė transakcija yra tai, kad

svarbus žmogus „atsistoja ir pasako" (*quam wa qal*, kaip tai skamba klasikinėje formuluotėje): „Šis žmogus yra mano; padarydamas žalos jam, įžeisi mane; įžeisdamas mane, turėsi atsakyti." Pašventinimas (garsioji *baraka*), svetingumas, prieglobsčio suteikimas ir saugaus judėjimo garantija turi šį bendrą bruožą: jie remiasi idėja, galbūt šiek tiek paradoksalia, kad nors asmens tapatybė yra radikaliai individuali tiek savo ištakomis, tiek savo apraiškomis, ją vis dėlto įmanoma įtraukti į kito asmens tapatybę (Geertz, 1979, p. 137).

IV

Gentinė organizacija, sukas ir karavanų prekyba išreiškia stabilias labai riboto bendradarbiavimo struktūras, kurios išliko per visą istoriją. Kiekvienu iš šių atveju įgūdžiai bei žinios, būtinos sėkmingai organizacijų arba individų veiklai, nereikalavo ir neskatino produktyvių pamatinės institucinės struktūros modifikacijų. Kiekvienu atveju institucinės kaitos šaltiniai buvo išoriniai.

Tuo tarpu Europoje naujųjų amžių pradžioje ilgų nuotolių prekybos istorija buvo vis sudėtingesnių organizacijų atsiradimo istorija, galiausiai atvedusi prie Vakarų pasaulio iškilimo. Pirmiausia glaustai aptarsiu šios raidos eigoje padarytas novacijas ir paskui panagrinėsiu kai kuriuos jų šaltinius.

Novacijos, mažinusios transakcijų kaštus, buvo organizacinės naujovės, nauji finansiniai instrumentai ir nauji kontraktų įtvirtinimo būdai. Ribinių kaštų mažinimo aspektu šias novacijas galima suskirstyti į tris kategorijas: (1) tas, kurios didino kapitalo mobilumą; (2) tas, kurios mažino informacijos kaštus ir (3) tas, kurios plačiau padalydavo riziką. Akivaizdu, kad tai nėra tarpusavyje nepriklausomos kategorijos; tačiau jos yra patogios svarstant įvairius transakcijų kaštų aspektus. Visų šių novacijų ištakos siekia senesnius laikus: dauguma jų buvo perimtos iš viduramžių Italijos miestų-valstybių, iš islamo ir iš Bizantijos, ir vėliau buvo patobulintos.

Iš daugelio novacijų, dariusių poveikį kapitalo mobilumui, verta paminėti įvairius metodus, kurie buvo naudojami siekiant apeiti įstatymus, draudžiančius palūkanavimą. Daugybė išradingų palūkanų slė-

pimo būdų paskolų kontraktuose, pradedant „baudomis už pavėluotą mokėjimą" ir baigiant pinigų keitimo kursų manipuliacijomis (Lopez and Raymond, 1955, p. 163) bei ankstyvomis užstato formomis, didino kontraktų kaštus. Kaštus, kuriuos visuomenei primetė palūkanavimą draudžiantys įstatymai, nusako ne tik tai, kad kontraktus, nuslepiančius palūkanas, sunkiau ir sudėtingiau sudaryti, bet ir tai, kad tokių kontraktų įtvirtinimas tampa probleminis. Palūkanavimo draudimams laipsniškai nunykstant ir pradėjus toleruoti aukštesnes palūkanų normas, kontraktų sudarymo ir įtvirtinimo kaštai sumažėjo.

Kita novacija, padariusi poveikį kapitalo mobilumui ir sulaukusi daugiausia dėmesio, buvo vekselių išradimas ir ypač metodų bei instrumentų, leidžiančių jais prekiauti bei juos diskontuoti, atsiradimas. Galimybė jais prekiauti ir juos diskontuoti savo ruožtu priklausė nuo to, kad atsirado institucijų, toleruojančių tokias operacijas, ir centrų, kuriuose jos galėjo būti atliekamos – iš pradžių mugės, tokios kaip Šampanės mugė, vėliau bankai ir galiausiai – finansų firmos, kurios specializavosi diskontavimo operacijose. Šią raidą lėmė ne tik specifinių institucijų atsiradimas, bet ir ekonominės veiklos mastai. Suprantama, kad tokia institucinė raida tapo galima dėl didėjančių prekybos apimčių. Šalia masto ekonomijos, būtinos vekseliams atsirasti, esminės reikšmės turėjo kontraktų įtvirtinimo mechanizmų tobulėjimas, o šiam tobulėjimui labai svarbu buvo apskaitos bei audito metodų atsiradimas ir jų panaudojimas išieškant skolas bei įtvirtinant kontraktus (Yamey, 1949; Watts and Zimmerman, 1983).

Trečioji novacija, turėjusi poveikio kapitalo mobilumui, atsirado sprendžiant tolimų nuotolių prekybos agentų kontrolės problemas. Tradicinis šių problemų sprendimas viduramžiais ir ankstyvaisiais naujaisiais laikais buvo naudojimasis giminystės ryšiais, siekiant agentus surišti su savininku taip, kad savininkas turėtų bent jau tam tikrų garantijų, jog jo nurodymai bus efektyviai vykdomi (šiuo požiūriu sėkmingesnį Bažnyčios tvarkymąsi su savo agentais galbūt galima paaiškinti nuoroda į dievobaimingumą arba tikėjimą aukščiausiąja galia). Tačiau pirklių imperijoms plečiantis veiksmų laisvės delegavimas agentams, nesusijusiems su savininku giminystės ryšiais, pareikalavo tobulesnių atsiskaitymo procedūrų, leidžiančių kontroliuoti agentų elgesį.

Svarbios naujovės, sumažinusios informacinius kaštus, buvo prekių kainų spausdinimas ir pasirodymas spausdintų žinynų, teikusių informacijos apie svorius, matus, muitų tarifus, maklerių honorarus, pašto sistemas ir ypač apie Europos ir viso prekybos pasaulio pinigų kursus. Akivaizdu, kad šių naujovių atsiradimą daugiausia skatino tarptautinės prekybos plėtra ir atitinkamai – masto ekonomija.

Galiausiai svarbi naujovė buvo netikrumo transformacija į riziką. Netikrumu čia vadinu situaciją, kur neįmanoma nustatyti įvykio tikimybės ir todėl neįmanoma rasti būdo nuo tokio įvykio apsidrausti. Tuo tarpu rizika implikuoja galimybę nustatyti statistinę įvykio tikimybę ir todėl leidžia nuo jo apsidrausti. Dabartiniame pasaulyje draudimą ir diversifikaciją suvokiame kaip netikrumo transformavimo į riziką būdą, kuris mažina – teikdamas apsaugą nuo netikėtumų – transakcijų kaštus. Pažvelgę į viduramžių ir ankstyvųjų naujųjų laikų pasaulį pastebime tuos pačius rezultatus. Pavyzdžiui, jūrų laivybos draudimas kilo iš pavienių kontraktų, numatančių dalinį nuostolių atlyginimą pagal sutartis su specializuotomis firmomis.

> XV amžiuje draudimas jūrų laivyboje jau buvo pastatytas ant tvirtų pamatų. Draudimo polisų formuluotės tapo stereotipinės ir tik šiek tiek pasikeitė per vėlesnį trijų ar keturių šimtmečių laikotarpį. ... XVI amžiuje jau vyravo naudojimosi spausdintomis formomis praktika – paliekant neįrašytą tik laivo pavadinimą, savininko vardą, draudimo sumą, įmokos dydį ir keletą kitų sąlygų, kurios tikėtinai galėtų pasikeisti kontrakto galiojimo laiku (de Roover, 1945, p. 198).

Jūrų laivybos draudimas buvo tik vienas aktuarinės, apskaičiuojamos rizikos draudimo pavyzdys; kitas buvo verslo organizacijos formos, leidžiančios plačiau paskirstyti rizikos kaštus – naudojant diversifikaciją arba institucijas, kurios leidžia daugeliui investuotojų imtis rizikingos veiklos. Pati komenda, nuo pat jos žydiškų, bizantietiškų ir musulmoniškų ištakų (Udovitch, 1962) evoliucionavusi italų rankose, vėliau anglų reguliuojamoje bendrovėje ir galiausiai akcinėje bendrovėje, teikia rizikos institucionalizavimo evoliucijos pavyzdį (nors, kaip matysime toliau šiame skyriuje, ši raida sukūrė naujų agentūros problemų).

Minėtosios naujovės bei instituciniai instrumentai atsirado sąveikaujant dviem pamatiniams ekonominiams veiksniams. Vienas buvo masto ekonomijos veiksnys, susijęs su prekybos apimčių didėjimu; kitas – tobulesnių įtvirtinimo mechanizmų, mažinančių kontraktų priežiūros kaštus, atsiradimas. Priežastingumas, žinoma, veikė abiem kryptimis. Kitaip sakant, prekybos apimčių didėjimas didino grąžos normą tiems pirkliams, kurie atrasdavo efektyvių kontraktų įtvirtinimo mechanizmų. Savo ruožtu tokių mechanizmų atsiradimas mažino kontraktų kaštus, prekybą darė pelningesnę ir todėl leido didinti jos apimtis.

Žvelgdami į įtvirtinimo mechanizmų raidą pastebime, jog tai buvo ilgalaikis procesas. Nors komercinius ginčus sprendė labai įvairūs teismai, ypač įdomu yra tai, kaip atsirado ir evoliucionavo tie kontraktų įtvirtinimo mechanizmai, kuriais naudojosi patys pirkliai.[3] Įtvirtinimo mechanizmų raida, atrodo, prasidėjo nuo vidaus elgesio kodeksų atsiradimo pirklių gildijose: tiems, kurie jų nesilaikė, grėsė ostrakizmas. Pirkliai veždavosi su savimi prekybos kodeksus, todėl Pizos įstatymai perėjo ir į Marselio laivybos kodeksus. Oleronas ir Liubekas davė įstatymus Europos šiaurei; Barselona – Europos pietums; iš Italijos atėjo teisinis draudimo principas ir vekseliai (Mitchell, 1969, p. 156).

Rafinuotesnių apskaitos metodų atsiradimas ir notarinės registracijos duomenų panaudojimas ginčuose suteikė faktų nustatymo pagrindą teisiniuose ginčuose. Savanoriškumo pagrindu kuriamo kontraktų įtvirtinimo mechanizmo (veikiančio per vidines pirklių organizacijas) laipsniškas susiliejimas su valstybės teikiamais įtvirtinimo mechanizmais buvo svarbus indėlis didėjančio kontraktų saugumo istorijoje. Ilga komercinės teisės (*merchant law*) evoliucija nuo jos spontaninių ištakų ir jos pagrindu priimamų sprendimų skirtumas tiek nuo bendrosios teisės (*common law*), tiek nuo romėnų teisės sprendimų yra šios istorijos dalis. Šie du teisės tipai buvo gana sunkiai suderinami tarpusavyje. Tai pasakytina pirmiausia apie moralinės rizikos ir asimetrinės

[3] Toliau mano pateikiamą glaustą teisės evoliucijos aptartį esmingai leido patobulinti kritiniai komentarai ankstesniam šio darbo variantui, kurių sulaukiau iš Johno Drobako ir Williamo Joneso (Vašingtono universiteto teisės fakultetas) ir iš Dicko Helmholzo (Čikagos universiteto Teisės fakultetas). Dėkoju jiems ir atleidžiu juos nuo kaltės dėl galimų išlikusių klaidų.

informacijos bylas, susijusias su draudimo kontraktais, ir apie bylas, susijusius su sukčiavimu mainuose. Komercinės teisės kodeksais buvo naudojamasi Anglijos bendrosios teisės teismuose, tačiau jie buvo taikomi pirmykšte komercinės teisės dvasia, t.y. traktuojami kaip papročiais grindžiama teisė. Bylų sprendimai retai nustatydavo specifinę taisyklę, nes praktiškai buvo neįmanoma papročius atskirti nuo faktų. Paprastai prisiekusiesiems buvo nurodomi papročiai ir pateikiami faktai, o teisėjas įpareigodavo prisiekusiuosius nurodyti ir pritaikyti specifinį paprotį, kurį patvirtina faktai. Galiausiai ši praktika buvo pakeista. Kai 1756 m. lordas Mansfieldas tapo vyriausiuoju Anglijos karališkojo teismo teisėju, jis suteikė juridinę galią esamiems papročiams ir nustatė bendrus principus, kuriais turėjo būti vadovaujamasi sprendžiant bylas ateityje. Mansfieldą ne itin žavėjo anglų bendroji teisė, tad daugelį šių principų jis perėmė iš užsienio juristų veikalų (Scrutton, 1891, p. 15).

Komercinės teisės pagrindu ne tik atsirado teismų, pritaikytų specifiniams pirklių poreikiams, ji paskatino ir kai kuriuos svarbius poslinkius, leidusius sumažinti mainų transakcinius kaštus. Vienu iš tokių poslinkių galima laikyti savininko atsakomybės už savo agentą pripažinimą (paremtą romėnų mandato teise). Šis pripažinimas davė tam tikros naudos, bet kartu primetė kai kuriuos kaštus. Jis leido pirkliui plėsti veiklą per savo agentų tinklą. Tačiau kartu dėl to pasunkėjo agentūros problema. Iš pradžių šis juridinis pripažinimas galiojo tik gerai žinomiems savininko agentams. Agentui paprastai buvo teikiami lengvi kreditai, nes vyravo nuomonė, jog jis veikia savininko pavedimu, ir ši aplinkybė agentui sukūrė akivaizdžią pasipelnymo galimybę. Tačiau kartu ši privilegija buvo naudojama agentūros problemai spręsti. Pirklys, savo agentui teikdamas privilegiją naudotis jo vardu gaunant kreditus asmeniniam verslui, prarastų galimybių kaštus galėjo padidinti atleistam agentui. Piktnaudžiaudamas savo padėtimi, agentas rizikavo prarasti ne tik savo darbą, bet ir vertingą kreditinę liniją.

Ypatingas komercinės teisės poveikis kontraktams ir pardavimams buvo tai, kad ji skatino prekybos ekspansiją. Tuometinė romėniškoji ir germaniškoji teisė neteikė pirklių kontraktų saugumo ir patikimumo garantijų. Nė viena iš jų negynė pirklių nuo apvogto savininko pre-

tenzijų į pavogtas arba prarastas gėrybes, kurias pirklys sąžiningai ir nekaltai įsigijo. Feodalinis lordas suvokė mugių ir turgaus naudą kaip jo iždo įplaukų šaltinį ir būtinybę ginti sąžiningą pirkėją. Kur galiojo komercinė teisė, ten sąžiningam pirkėjui buvo leidžiama pasilikti įsigytas gėrybes arba jam buvo mokama kompensacija už įsigytą pirkinį, jeigu jis buvo grąžintas tikrajam savininkui.

Bona fide pirkėjas nebuvo ginamas bendrosios teisės. Tačiau komerciniuose ginčuose *bona fides* principas buvo naudojamas kur kas anksčiau ir kur kas plačiau (nuo 200 m. po Kr., kaip romėnų kontraktų teisės pagrindas). Jis kilo iš mugių sandorių, kuriais pirkinys buvo įteisinamas uždedamu antspaudu. Pirmykščiu pavidalu tai buvo savanoriška priemonė – mugėse ji veikė kaip skolinimosi prie liudytojų praktika. Tačiau ilgainiui siekis išvengti apgaulės, kartu su siekiu padidinti pajamas, atvedė prie juridinės nuostatos, kad visi pirkimai privaloma tvarka būtų patvirtinami autoritetingu antspaudu. Taip patvirtintas pirkinys galėjo būti paskelbtas negaliojančiu tik įrodžius, jog antspaudas buvo suklastotas.

Daugelis komercinės teisės taisyklių atsirado dėl to, kad bendroji teisė kliudė prekybai. Pavyzdžiui, negindama *bona fides* pirkėjo, bendroji teisė reikalavo, kad pirkinio priklausomybė ją įgijusiam asmeniui būtų įrodoma patikrinant jos kilmę iki pat pirmojo savininko. Pirkliams dėl to iškildavo akivaizdi problema. Tokio tikrinimo kaštai buvo nepakeliami, ir dėl to atsirado pirmoji išimtis, kurią komercinė teisė išsikovojo iš bendrosios teisės. Situacijos raida nuo XIII a. iki XIV a. gali būti vertinama pagal tai, kaip buvo traktuojami pirkėjai, įsigyjantys gėrybių iš neteisėtų savininkų. XIII amžiuje tokių gėrybių pirkėjas būtų priverstas jas grąžinti atradus plyšį nuosavybės į jas įsigijimo grandinėje. Tačiau kai 1606 m. E. Coke'as buvo paskirtas vyriausiuoju teisėju, paskutinis *bona fide* pirkėjas jau buvo pripažįstamas (tam tikruose, bet ne visuose teismuose) kaip vienintelis teisėtas gėrybės savininkas, tad jo teisėtas gėrybės įsigijimas legalizavo visus ankstesnius jos įgijimus iki pat pirmojo jos savininko.

Svarbų vaidmenį šioje evoliucijoje atliko valstybė; vyko nuolatinė sąveika tarp fiskalinių valstybės poreikių ir jos patikimumo santykiuose su pirkliais bei su plačiąja visuomene. Kalbant konkrečiau, kapitalo rin-

kų evoliuciją esmingai veikė valstybės politika, nes tuo mastu, kuriuo valstybė buvo saistoma įsipareigojimų nevykdyti turto konfiskacijos ir jokiais kitais būdais nenaudoti savo prievartinių galių didinant mainų netikrumą, ji sudarė prielaidas finansinių institucijų evoliucijai ir efektyvesniam kapitalo rinkų formavimuisi. Valdovų savivalės sutramdymas ir beasmenių taisyklių, veiksmingai tvardančių tiek valstybę, tiek savanoriškas organizacijas, atsiradimas buvo esminė šios institucinės transformacijos dalis. Susiklostęs institucinis procesas, kurio dėka valstybės skola galėjo būti paleista į apyvartą, tapo įprastąja kapitalo rinkos dalimi, o procesas, kuris leido valstybės skolą dengti iš nuolatinių apmokestinimo šaltinių, buvo esminis žingsnis kapitalo rinkų evoliucijoje (Tracy, 1985; North and Weingast, 1989).

Visos šios naujovės bei institucijos pirmiausia buvo įdiegtos Nyderlanduose, konkrečiai – Amsterdame; jos sukūrė efektyvių šiuolaikinių rinkų pirmtaką, atvėrusį kelią mainams ir komercijai suklestėti. Imigracijos laisvės politika traukė čionai verslininkus; buvo atrasti efektyvūs ilgų nuotolių prekybos finansavimo metodai, klostėsi kapitalo rinkos, finansinės firmos atrado diskontavimo metodų, mažinančių šios prekybos draudimo kaštus. Rizikos išsklaidymo metodų atradimas, leidęs netikrumą transformuoti į aktuarinę, apskaičiuojamą riziką, plačių rinkų sukūrimas, leidęs sumažinti informacinius kaštus, valstybės skolos paleidimas į apyvartą – visa tai buvo sudedamosios šios raidos dalys (Barbour, 1950).

V

Visi šie stabilumo ir kaitos siužetai liečia esminį žmogaus ekonominės situacijos klausimą. Pirmuoju atveju (primityvūs mainai) maksimizacinė individų veikla neskatina inkrementinio žinių bei įgūdžių augimo ar kokių nors kitų pastangų, padedančių modifikuoti institucinius rėmus didesnio produktyvumo link. Antruoju atveju (Vakarų Europos atvejis) evoliucija liudija nuoseklią inkrementinės kaitos istoriją, varomą į priekį individų suvokimo, jog produktyvumą didinantys organizaciniai bei instituciniai pokyčiai jiems yra asmeniškai naudingi. Kad

ši istorija būtų įtaigesnė, Vakarų Europos pokyčius reikėtų susieti su bendrąja samprata apie tai, kaip klostosi žinių ir jos taikymo būdų visuma ir kaip ji sąveikauja su ekonomine bei politine struktūra. Ši užduotis reikalautų išnagrinėti, kaip politinių vienetų konkurencija, Bažnyčios intelektinio autoriteto smukimas ir karo technologijos plėtojimasis sąveikavo su žinių bei įgūdžių plėtros bei jų taikymo procesu.

Tradicinis Europos sėkmės ir Kinijos, islamo bei kitų šalių nesėkmės aiškinimas apeliuoja į tai, kad Europoje vyko politinių vienetų konkurencija. Be abejo, ši konkurencija suvaidino svarbų vaidmenį jos istorijoje, tačiau akivaizdu, kad ne tik ji nulėmė šią istoriją. Kai kurios Europos dalys nepadarė jokios pažangos. Ispanija ir Portugalija ištisus šimtmečius praleido sąstingyje, o ir kitos Europos dalys geriausiu atveju progresavo labai netolygiai. Nyderlandai ir Anglija – būtent šios šalys buvo institucinės kaitos pirmeivės. Priklausomybės nuo tako charakteristikos, kurias aprašėme ankstesniuose skyriuose, sąveikoje su skirtingomis *pradinėmis* sąlygomis, nulėmė skirtingą Anglijos ir Ispanijos istoriją.

14

Institucinės analizės įtraukimas į ekonomikos istoriją: perspektyvos ir mįslės

I

Kokį poveikį daro eksplicitinis institucinės analizės įtraukimas į ekonominės istorijos ir istorijos apskritai veikalus? Rašyti istoriją, reiškia pateikti nuoseklų pasakojimą apie tam tikro žmogiškosios situacijos aspekto kaitą per tam tikrą laiką. Tokios konstrukcijos egzistuoja tik mūsų sąmonėje. Negalime atkurti praeities; kuriame tik pasakojimus apie praeitį. Tačiau tam, kad tai būtų gera istorija, pasakojimas turi teikti rišlų ir logišką paaiškinimą, kurį patvirtina mūsų turimi duomenys ir kurį palaiko mūsų turimos teorijos. Tad glaustas atsakymas į šį klausimą būtų tai, jog institucinės analizės įtraukimas į istoriją mums leidžia papasakoti geresnę istoriją už tą, kurią iki šiol turėjome. Ikikliometrinė ekonominė istorija savo dėmesį telkė į institucijas, ir jos iškiliausiems atstovams pavyko pateikti tam tikrą institucijų tvarumo bei kaitos vaizdą, t.y. papasakoti tam tikrą evoliucinę istoriją. Tačiau ji rėmėsi paskirais teoriniais ir statistiniais fragmentais, nesudarančiais vieningos visumos, todėl ji negalėjo suteikti pagrindo apibendrinimams arba platesnei analizei, pakylančiai virš *ad hoc* siužetų. Kliometrinis indėlis buvo tai, kad sisteminė teorija – neoklasikinė teorija – buvo pritaikyta istorijos analizei, panaudojant rafinuotus kiekybinius analizės metodus istoriniams modeliams konstruoti bei tikrinti.

Tačiau mes sumokėjome didžiulę kainą už nekritišką neoklasikinės teorijos pripažinimą. Nors sisteminis kainų teorijos taikymas ekonomikos istorijai buvo svarbus indėlis, neoklasikinę teoriją visada domina išteklių pasiskirstymas tam tikru momentu, o tai yra beviltiškai ribojanti sąlyga tiems istorikams, kuriems labiausiai rūpi kaita laike. Be to, buvo laikomasi prielaidos, jog išteklių pasiskirstymas pasaulyje vyksta be trin-

ties, t.y. pasaulyje, kur institucijos neegzistuoja arba neatlieka jokio svarbesnio vaidmens. Šios dvi prielaidos žlugdė pačią ekonominės istorijos idėją: siekį paaiškinti raidos kelių skirtingumą, kai kurių visuomenių stagnaciją ir galiausiai žlugimą, pastangas suprasti, kaip trintis, atsirandanti dėl žmonių sąveikos, nulemia labai skirtingus rezultatus.

Taikydami neoklasikinę teoriją istorijai, ekonomikos istorikai galėjo koncentruoti savo dėmesį į pasirinkimus bei apribojimus, ir tai buvo sveikintinos pastangos. Kitaip sakant, galėjome nagrinėti apribojimus, kurie apibrėžia ir riboja žmogiškųjų būtybių pasirinkimo galimybių aibę. Tačiau šiuos apribojimus uždeda ne žmogiškųjų organizacijų netobulumas, o tik technologijos lygis ir pajamų dydis. Ir net technologija, bent jau neoklasikinėje teorijoje, visada buvo laikoma egzogeniniu veiksniu ir todėl realiai teoriškai nebuvo paaiškinama. Nors buvo parašyta daug svarbių darbų apie technologijos istoriją bei apie jos santykį su ekonomikos veikme, jie iš esmės liko už formalių teorijos ribų. Išimtimi laikytini Karlo Marxo darbai, kuriuose technologinę kaitą mėginama integruoti į institucinę kaitą. Marxo ankstyvoji koncepcija apie gamybinių jėgų (kurias jis paprastai traktavo kaip technologijos būklę) santykį su gamybiniais santykiais (kuriuos suvokė kaip tam tikrus žmogiškosios organizacijos aspektus, pirmiausia, kaip nuosavybės teises) buvo pirmeiviška pastanga technologinius apribojimus integruoti su organizaciniais apribojimais.[1]

Tačiau jeigu Marxo aiškinimas turėjo utopinę baigtį (nors blogio jėgos kelyje į šviesų tikslą marksistiniams autoriams iki šiol parūpina daugybę piktadarių), tai šiame darbe institucinė analizė neteikia jokių laimingos baigties garantijų.

Ikikliometriniai ekonomikos istorikai technologijai taip pat skyrė esminį vaidmenį. Tiesą sakant, Pramoninės revoliucijos, kaip didžiosios takoskyros žmonijos istorijoje, samprata yra grindžiama idėja apie XVII a. įvykusį technologinės pažangos proveržį. Technologija vaizduojama kaip žmonijos gerovės šaltinis, o utopija virsta paprastu pasakojimu apie gamybinių pajėgumų plėtrą.

[1] Žr. North, „Is It Worth Making Sense of Marx?" (1986) simpoziume, skirtame Jono Elsterio knygai *Making Sense of Marx* ir N. Rosenbergo straipsnį „Karl Marx and the Economic Role of Science" (1974).

Marksistinės teorijos yda yra tai, kad, norėdama gauti savo rezultatus, ji turi postuluoti esminę žmonių elgsenos motyvų transformaciją, tačiau iki šiol neturime jokių duomenų apie tokią transformaciją (nors pasaulyje jau septynis dešimtmečius egzistuoja socialistinė visuomenė).[2] Tradicinis istorikų požiūris į Pramoninę revoliuciją ir technologinę pažangą kaip į tiesų kelią link utopijos yra lygiai taip pat ydingas, nes didelė pasaulio dalis nesugeba realizuoti savo technologinio potencialo. Tiesą sakant, šiuolaikinė technologija gali net pagilinti daugelį konfliktų. Ir, žinoma, ji konfliktus daro labiau pavojingus.

Tačiau yra ir kitoks, mano manymu, geresnis aiškinimas. Jame kalbama apie nesibaigiančias žmonijos pastangas spręsti bendradarbiavimo problemas, kad būtų galima pasinaudoti ne tik technologijos privalumais, bet ir visais kitais žmogiškųjų pastangų, sudarančių mūsų civilizaciją, aspektais.

II

Darbai, pabrėžiantys technologijos svarbą, padarė sveikintiną indėlį į ekonomikos istoriją. Pokarinės Simono Kuznetso, Roberto Sollowo, Edwardo Dennisono, Moseso Abramovitzo ir Johno Kendricko studijos pastūmėjo į priekį ekonominio augimo šaltinių tyrimus. Nors keturių dešimtmečių tyrimai toli gražu dar neatsakė į visus klausimus, susijusius su produktyvumo kaitos problema, jie pagilino mūsų žinias apie pamatinius ekonominio augimo veiksnius, o ir dėmesio koncentravimas į produktyvumo augimą yra neabejotinai teisinga kryptis tiriant šiuos pamatinius veiksnius. Technologija nustato viršutinę ribą ekonominiam augimui. Kalbant šios knygos terminais, nulinių transakcinių

[2] Tačiau reikia pabrėžti, jog instituciniame modelyje, kurį dėstome šioje knygoje, ideologijai skiriamas svarbus vaidmuo; ideologija išties daro poveikį žmonėms. Tačiau pats reikšmingiausias faktas apie ideologiją, kurį iliustruoja socialistinės ir utopinės visuomenės, yra tai, kad net jeigu joms iš pradžių pavyksta įveikti veltėdžių problemą, išugdyti revoliucinius kadrus ar dar kitais būdais pakeisti žmonių motyvaciją, ilgainiui ideologija blėsta iškilus individų maksimizacinei motyvacijai, kaip tai liudija naujausi Rytų Europos įvykiai.

kaštų pasaulyje žinių plėtra ir taikymas (tiek fizinis, tiek žmogiškasis kapitalas) būtų lemiama sąlyga gerovės visuomenėse realizuojant potencialą. Tačiau minėtoji analizė nepaaiškina, kodėl šis potencialas nėra realizuojamas ir kodėl toks didžiulis atotrūkis skiria turtingas šalis nuo neturtingų, jeigu technologija iš principo yra prieinama visiems. Atotrūkį realiame pasaulyje atitinka spraga ekonomistų teorijose bei jų konstruojamuose modeliuose.

Neoklasikinė teorija tiesiogiai neliečia augimo problematikos. Tačiau remiantis šios teorijos pamatiniais postulatais galima padaryti išvadą, jog augimo problema nėra reali (net jeigu augimo tempai įvairuoja). Kadangi produkcija priklauso nuo kapitalo – fizinio ir žmogiškojo – kiekio ir kadangi neoklasikiniame pasaulyje kapitalo kiekį galime didinti investuodami į tas sritis, kur grąžos norma yra didžiausia, nėra jokio fiksuoto gamybos faktoriaus. Investuodami į naujas technologijas galime įveikti išteklių ir bet kokį kitą stygių, ir investuodami į naujas žinias, pašalintume tą potencialiai fiksuotą faktorių. Tačiau ši neoklasikinė formuluotė, kaip jau buvo sakyta, postuluoja, tarsi visi įdomūs klausimai būtų išspręsti. Dalyką supaprastinant galima sakyti, jog naujausieji neoklasikiniai augimo modeliai, konstruojami didėjančios grąžos (Romer, 1986) arba fizinio ir žmogiškojo kapitalo kaupimo (Lucas, 1988) idėjų pagrindu, esmingai priklauso nuo to, kad egzistuoja implicitinė paskatų struktūra, suteikianti dinamikos jų modeliams. Baumolas savo studijoje (1986) tylomis daro šią išvadą, kai atranda vykstant konvergenciją tik tarp šešiolikos išsivysčiusių ekonomikų (kur veikia daugmaž vienodos paskatų struktūros), bet ne su centralizuotai planuojamomis ekonomikomis ar su mažiau išsivysčiusiomis šalimis (kur aiškiai veikia kitokios paskatų struktūros). Pastangos paaiškinti skirtingus istorinius ekonomikų takus arba dabartinę išplėtotų, centralizuotai planuojamų ir mažiau išplėtotų ekonomikų veikmės diferenciaciją neatsižvelgiant į institucijų apibrėžiamas paskatų struktūras man atrodo bevaisės.

Priešingame gale turime marksistinius modelius arba analitines schemas, iš pradžių veiktas tų marksistinių modelių, kurie instituciniams veiksniams teikia esminį vaidmenį. Imperializmo teorijos, priklausomybės teorijos, branduolio ir periferijos teorijos – visos jos nau-

dojasi instituciniais konstruktais aiškindamos išnaudojimą ir/arba plėtojimosi tempų arba pajamų paskirstymo nelygybę. Tuo mastu, kuriuo šie modeliai įtikinamai susieja institucijas su pasirinkimų paskatomis ir jų rezultatais, jie yra suderinami su šios studijos argumentu. Ir kadangi ekonominė žmonijos istorija didžiąja dalimi yra savo gerovę maksimizuojančių žmonių su nelygiomis derybinėmis galiomis sąveikos istorija, nieko nuostabaus, kad tokia maksimizacinė veikla dažnai vyko kitų sąskaita. Tiesą sakant, viena pagrindinių šio darbo temų yra kooperatyvių sprendimų suradimo problema. Istorijoje vyravo tokios mainų struktūros, kurios atspindėjo nelygų išteklių, kapitalo bei informacijos prieinamumą jų dalyviams ir kurios todėl lėmė labai nelygius dalyvių rezultatus. Tačiau jeigu išnaudojimo modelių autoriai nori mus įtikinti, jie turi parodyti, kad institucinė struktūra išties sistemiškai generuoja tą rezultatų nelygybę, kurią implikuoja jų teorija.

Tiek neoklasikiniai, tiek *išnaudojimo* modeliai kuriami postuluojant maksimizuojančius agentus, tad ir atitinkamą institucinę paskatų struktūrą. Jų skirtumas yra tai, kad implicitinė institucinė struktūra pirmuoju atveju sukuria efektyvias konkurencines rinkas ir todėl ekonomika auga, varoma į priekį didėjančios grąžos arba kapitalo kaupimo. Antruoju atveju imperialistinės, arba centrinės, ekonomikos augimas vyksta dėl to, kad tam tikra institucinė struktūra jai leidžia išnaudoti priklausomas, arba periferines, ekonomikas. Kadangi tiek praeities, tiek dabarties ekonomikos istorija teikia augančių, stagnacinių ir smunkančių ekonomikų pavyzdžių, vertėtų išsiaiškinti, kokios institucinės charakteristikos lemia šį jų skirtingumą. Kas lemia efektyvių rinkų atsiradimą? Jeigu neturtingos šalys yra neturtingos dėl to, kad jos yra institucinės struktūros, slopinančios jų augimą, aukos, tai ar tokia institucinė struktūra joms buvo primesta iš šalies, ar atsirado dėl endogeninių veiksnių, ar dėl abiejų šių veiksnių sąveikos? Sisteminis institucijų tyrimas turi atsakyti į šiuos klausimus. Konkrečiai, turime atrasti empirinius duomenis, liudijančius transakcinius ir transformacinius tokių ekonomikų kaštus ir tada atsekti institucines tokių kaštų ištakas. 8 skyriuje pateikiau labai glaustą transakcinių kaštų ir pamatinių institucijų sąveikos analizę JAV gyvenamųjų namų rinkos pavyzdžiu. Tame skyriuje atkreipiau dėmesį ir į aukštus transakcinius bei transformacinius

kaštus Trečiojo pasaulio ekonomikose: tokie trikdžiai kaip laiko gaišatis ieškant atsarginių dalių ar įsivedant telefoną tėra tų kaštų iliustracijos. Vis dar reikia sisteminio empirinio darbo, atskleidžiančio tuos kaštus bei nurodančio pamatines institucijas, kurios ekonomikas padaro neproduktyviomis. Tada galėtume nustatyti šių institucijų ištakas.

III

Norėčiau, kad šiame baigiamajame skyriuje paaiškėtų, jog radome atsakymą į visus klausimus, keliamus šiame ir ankstesniuose skyriuose. Deja, taip nėra, bet vis dėlto manau, kad mūsų analitinė schema padeda atsakyti į kai kuriuos iš šių klausimų, be to, ji teikia vilties, kad rasime atsakymą ir į tuos, kurių dar nesame išsprendę. Pasiaiškinkime, kur esame.

Paskatos yra pamatiniai ekonomikos veikmės determinantai. Jos implicitiškai figūruoja mūsų naudojamose teorijose, kuriose postuluojama specifinė jų forma bei poveikis. Pagrindinis argumentas, kurį kėlėme ankstesniuose skyriuose, buvo tai, kad istoriškai paskatos smarkiai keitėsi ir vis dar keičiasi. Susieję institucinę analizę su ekonomikos teorija ir ekonomikos istorija pakeičiame dėmesio objektą, tačiau neatmetame jau turimų teorinių įrankių. Dėmesio objekto pakeitimas reiškia, kad modifikuojame racionalumo sąvoką bei jos implikacijas, įtraukiame į analizę idėjas bei ideologijas, eksplicitiškai nagrinėjame transakcinius kaštus politinėse bei ekonominėse rinkose ir pabrėžiame priklausomybės nuo tako padarinius istorinei ekonomikų evoliucijai. Kartu ir toliau naudojamės visais tais teoriniais įrankiais, kuriuos mums teikia neoklasikinė kainų teorija bei tie rafinuoti kiekybinės analizės metodai, kuriuos sukūrė ištisa kliometrikų karta. Kaip ši nuostata keičia mūsų požiūrį į ekonominę istoriją? Pavyzdžiui, pažvelkime į JAV ekonomikos istoriją.

Institucinė analizė atskleidžia esminį iš anglų paveldėtų institucijų bei idėjų vaidmenį klostantis kolonijos ekonomikai bei palyginti efektyvioms tos epochos rinkoms. Organizacijos, kurios atsirado žmonėms siekiant pasinaudoti atsivėrusiomis pelnymosi galimybėmis –

plantacijos, pirklių susivienijimai, laivininkystės verslovės, šeimyninės fermos – sukūrė klestinčią kolonijinę ekonomiką. Tas paveldas buvo ne tik ekonominis, bet ir politinis bei intelektinis – miesto susirinkimai ir savivalda, kolonijų asamblėjos, taip pat intelektinė tradicija nuo Hobbeso iki Locke'o – visa tai buvo esminiai elementai, integravę 1763–1789 metų įvykius į nuoseklią politinių bei ekonominių organizacijų raidą, t.y. raidą, kurios kryptį lėmė subjektyvi iškylančių problemų samprata ir kuri sukūrė naujos nepriklausomos šalies institucinę struktūrą. Nors visada suvokėme politinių bei intelektinių srovių svarbą, pateiktoji institucinės analizės schema gali mūsų analizę pastūmėti nuo *ad hoc* aprašymų prie labiau integruoto pasakojimo ir taip pasiekti kur kas gilesnį šio kritinio JAV istorijos tarpsnio supratimą.

XIX amžiaus JAV ekonomika teikė svetingą aplinką ekonomikos augimui. Klausimas, kas būtent šią aplinką padarė svetinga, neabejotinai domino mokslininkus, nagrinėjusius Konstitucijos poveikį, teisės evoliuciją, „laukinių vakarų" pakraščio vaidmenį, šalies senbuvių ir imigrantų nuostatas ir daugelį kitų visuomenės charakteristikų, kurios darė poveikį paskatoms. Faktiškai adaptaciškai efektyvios institucinės matricos (tiek formalių taisyklių, tiek neformalių apribojimų, įkūnytų žmonių nuostatose bei išpažįstamose vertybėse) charakteristikos sukūrė tą ekonominę bei politinę aplinką, kuri skatino produktyvią organizacijų veiklą, ir įgūdžių tobulėjimą bei žinių plėtrą. Išsiaiškinimas, kas būtent turėjo esminės reikšmės šioje matricoje, kas buvo sąmoningai kuriama siekiant paskatinti produktyvumo augimą bei lanksčias reakcijas ir kas buvo atsitiktinis kitokių siekių padarinys – yra svarbi darbotvarkė tyrimams, kurie mums padėtų išsiaiškinti gilesnes ekonominio augimo priežastis.

Daug dėmesio skyrėme kaštams, kurių pareikalavo toks augimas. Dalis šių kaštų buvo kaina, kurią teko mokėti už adaptacinį efektyvumą. Sistema negailestingai šalino pralaimėjusiuosius, o jų buvo daugybė – bankrutuojantys Vakarų pakraščio fermeriai, laivininkystės verslovės, praradusios savo santykinį pranašumą laivyboje, darbininkai, kenčiantys dėl nedarbo ir atlyginimų smukimo, sukelto imigrantų konkurencijos nuo XIX a. vidurio. Tačiau dalis tų kaštų buvo nulemti institucijų, leidusių išnaudoti kai kuriuos individus bei jų grupes – indė-

nus, vergus, gana dažnai imigrantus, darbininkus bei fermerius – ir pelnytis tiems, kurie disponavo didesne derybine galia. Žodžiu, tiek ekonominio augimo paskatos, tiek to augimo kaštai buvo šios institucinės struktūros padariniai.

Politinė sistema pralaimintiems teikė tam tikrų, kad ir netobulų, priemonių vaduotis nuo savo įsivaizduojamų nesėkmių priežasčių. Tas įsivaizduojamas priežastis demonstravo stebimi nesėkmių atvejai, filtruojami tuometinių intelektinių srovių bei proceso dalyvių ideologijų. Fermeris dažnai tiesiogiai savo kailiu pajusdavo diskriminacines geležinkelio ar elevatoriaus kainas, tačiau Liaudies (*Populist*) partijos platformoje atsispindėjo vyraujantys ideologiniai įsitikinimai dėl nepriimtinos aukso standarto naštos, dėl monopolijų savivalės, dėl kenkėjiškos bankų veiklos ir t.t. Negalime suprasti to meto protesto sąjūdžių bei politinių nuostatų, jeigu nesuprasime tuometinių intelektinių srovių.

Neturėdami tikro supratimo apie šias sroves, negalime suvokti ir tų politikos bei ekonomikos pokyčių, kuriuos inicijavo šie sąjūdžiai. Kad ir kokios buvo tikrosios fermerių problemų priežastys, kėlusios jų nepasitenkinimą XIX a. pabaigoje, svarbiausia yra tai, kaip jos buvo suvokiamos, ir būtent šis suvokimas lėmė politinės bei ekonominės institucinės struktūros pokyčius.

Tačiau ne tik fermerių įsitikinimai turėjo reikšmės. Turėjo reikšmės ir kintantys subjektyvūs modeliai, kuriais vadovavosi kitų organizacijų agentai, gebantys daryti poveikį institucinei matricai. Ar Aukščiausiasis Teismas suprato savo sprendimo *Munn v. Illinois* byloje bei daugelio kitų savo sprendimų implikacijas, laipsniškai keitusias teisinę struktūrą, priklauso nuo to, ar grįžtamojo ryšio informacija apie galiojančių įstatymų padarinius buvo tiksli ir jam teikė teisingus modelius. Nepriklausomai nuo to, teisingais ar klaidingais modeliais jis vadovavosi, jis inkrementiškai keitė teisinę struktūrą.

Visuminis indėlis, kurį institucinė analizė gali padaryti tiriant JAV ekonominę istoriją, – tai pateikti išties istorinį pasakojimą, kuriam kliometrika buvo abejinga. Didelė tos istorijos dalis liudija priklausomybę nuo tako vien dėl to, kad praeityje susiklostę specifiniai apribojimai apibrėžia dabartinių pasirinkimų ribas ir kartu padeda juos su-

vokti. Tačiau didelė jos dalis atspindi fundamentalesnį priklausomybės nuo tako vaidmenį kaip institucinės matricos didėjančios grąžos charakteristikų padarinį. Pastiprinimo vaidmuo, kurį atliko politinės bei ekonominės organizacijos įtvirtinant institucinę matricą per tinklo eksternalitetus bei kitokius didėjančios grąžos šaltinius, uždėjo lemiamą spaudą JAV ekonominei istorijai. Tačiau organizacijos skatino ir inkrementinę kaitą; ir būtent šis pamatinio stabilumo ir inkrementinės kaitos junginys leidžia pateikti gilesnį ir įtaigesnį šios istorijos paaiškinimą.

IV

Pabaigai noriu pateikti keletą samprotavimų apie pagrindinę ekonominės istorijos problemą. Institucijos nulemia ekonomikos veikmę; tačiau kaip atsiranda *efektyvios* institucijos? Be abejo, palyginti produktyvių institucijų egzistavimas pasaulyje ir lengvai prieinama informacija apie tokių institucijų poveikį ekonomikos veikmei teikia stiprių pertvarkos paskatų prastai funkcionuojančioms ekonomikoms. Atrodo, kad tai paaiškina esminius pokyčius, įvykusius Rytų Europos visuomenėse po 1989 metų.

Tačiau ar galime padaryti kokių nors apibendrinimų apie veiksnius, sukeliančius tokius pokyčius? Kaip galima apversti tam tikros institucinės matricos didėjančios grąžos charakteristikas? Manau, kad analizė, kurią čia atlikome, teikia sprendimą problemoms, susijusioms su dviem ekonomikų institucinės matricos aspektais: neformaliais apribojimais ir transakciniais kaštais, kuriuos neišvengiamai implikuoja politinis procesas.

Neformalūs apribojimai atsiranda dėl paveldimų kultūrinių vertybių, dėl to, kad sprendžiant specifines mainų problemas arba sprendžiant paprasčiausias koordinacijos problemas plečiama formalių taisyklių taikymo sritis. Savo visuma jie, atrodo, daro esminį poveikį institucinei struktūrai. Efektyvios darbštumo, sąžiningumo, principingumo tradicijos mažina transakcijų kaštus ir daro galimus sudėtingesnius produktyvius mainus. Šias tradicijas visada sustiprina tokias nuosta-

tas palaikančios ideologijos. Kaip atsiranda šios nuostatos bei ideologijos ir kaip jos kinta? Subjektyvūs individų įsitikinimai (subjektyvūs modeliai) yra ne tik kultūriškai paveldimi, bet ir yra nuolat modifikuojami patyrimo, kurį filtruoja egzistuojantys (kultūriškai determinuoti) intelektiniai konstruktai. Todėl fundamentalūs santykinių kainų pokyčiai laipsniškai keičia normas bei ideologijas, ir kuo žemesni reikiamos informacijos kaštai, tuo sparčiau vyksta tokia kaita.

Svarbiausioji 12 skyriaus idėja buvo tai, kad transakciniai kaštai net tobuliausiose politinėse rinkose yra palyginti dideli. O tai reiškia, kad, priimdamas sprendimus, politinis agentas paprastai turi gana didelę veiksmų laisvę dėl priesakų rinkėjams. Kad ir koks būtų agentūros problemos sprendimas Kongreso narių atveju šiuolaikinių Jungtinių Valstijų politinėje scenoje (Kalt and Zupan, 1984), politinis agentas per visą istoriją, o Trečiajame pasaulyje bei Rytų Europos valstybėse ir dabar, buvo ir yra kur kas mažiau saistomas interesų tų, kuriems jis *atstovauja*. Tam tikromis sąlygomis politikas pakels organizacinių pastangų kaštus ir/arba pateiks teisinę struktūrą, kurioje gali būti įtvirtinti tarpusavio įsipareigojimai. Tai gali paskatinti formavimąsi grupių, siekiančių radikalesnės ekonominės pertvarkos. Lemiamas veiksnys yra politiko paskatos, kurios pastūmėja kai kurioms jo atstovaujamoms grupėms, t.y. toms, kurios siekia permainų, teikti didesnę reikšmę nei kitoms. Politinis agentas tokiu atveju yra padėtyje, kuri jam leidžia inicijuoti radikalesnę pertvarką.[3]

Šiuos du bruožus galime susieti grįžę prie XVII a. Anglijos politinių pokyčių aptarties. Neseniai išleistame darbe kartu su Barry Weingastu (North and Weingast, 1989) kėlėme tezę, jog pamatiniai Anglijos santvarkos pokyčiai, įvykdyti Šlovingosios revoliucijos, buvo esminis veiksnys, nulėmęs Anglijos ekonomikos raidą. Pateikiame įvykių istoriją. XVII a. pradžioje pasikartojančios fiskalinės Stuartų dinastijos krizės vertė juos griebtis privalomo karaliaus kreditavimo, monopolių pardavinėjimo ir įvairių kitų priemonių (tarp jų ir konfiskacinių), ku-

[3] Roberto Bateso studija (1989), kurioje nagrinėjama Kenijos politinė ekonomija po Mau-mau sukilimo ir nepriklausomybės paskelbimo, teikia įdomios patvirtinančios empirinės medžiagos šiam argumentui; esu jam dėkingas už tai, kad jis įtaigiai man priminė šį jo studijos aspektą.

rios mažino nuosavybės teisių saugumą. Tiek Parlamentas, tiek bendrosios teisės teismai stojo į kovą su Karūna. Galiausiai tai atvedė prie pilietinio karo, po kurio sekė keletas nepavykusių eksperimentų su alternatyviomis politinėmis institucijomis. Monarchija buvo atkurta 1660 m., tačiau po to vėl prasidėjo politinė kova dėl Stuartų fiskalinių prerogatyvų, ir galiausiai karalius buvo nuverstas. Revoliucionieriai sprendė problemą, kaip apriboti savavališką ir konfiskacinę karaliaus galią.[4] Buvo įtvirtinta parlamento viršenybė, centrinė (parlamentinė) valstybės finansų kontrolė, karaliaus prerogatyvų apribojimas, teisminės valdžios nepriklausomybė (bent jau nuo karaliaus) bei bendrosios teisės teismų viršenybė. Vienas svarbiausių padarinių buvo padidėjęs nuosavybės teisių saugumas.

Ryškiausias tiesioginis padarinys buvo sparti kapitalo rinkos plėtra. Po Šlovingosios revoliucijos valdžia ne tik tapo finansiškai atsakinga, bet ir galėjo prieiti prie didžiulių fondų. Vien per devynerius metus (nuo 1688 iki 1697 m.) valstybės skolinimosi apimtys išaugo dešimteriopai. Kreditorių noras skolinti valstybei pinigus aiškiai rodė jų įsitikinimą, jog valdžia tesės savo įsipareigojimus.

Anglijos bankas, įsteigtas 1694 m. valstybės skolai aptarnauti, taip pat ėmėsi privačių operacijų. Tuo pačiu metu pradėjo veikti daugybė kitokių bankų. XVIII a. pradžioje atsirado vertybinių popierių bei kitokių finansavimo instrumentų, o privataus kredito palūkanų lygis, atrodo, daugmaž atitiko viešosios skolos palūkanų lygį.

Nuosavybės teisių saugumas ir viešojo bei privataus kapitalo rinkos atsiradimas sudarė sąlygas ne tik sparčiai ekonominei Anglijos raidai, bet ir jos politinei hegemonijai, o galiausiai – įsiviešpatavimui pasaulyje. Be savo finansinės revoliucijos Anglija nebūtų galėjusi įveikti Prancūzijos (Dickson, 1967); lėšos, kurios tapo prieinamos didėjant valstybės skolai 1688–1697 m., buvo būtinoji Anglijos sėkmės sąlyga tuometiniame kare su Prancūzija, taip pat ir 1703–1714 m. kare, po kurio Anglija iškilo kaip galingiausia pasaulio valstybė.

[4] Tokia charakteristika skamba įtartinai, tarsi ji būtų vigų papasakota istorija, tačiau faktiškai ji tik atspindi tai, kaip jie suvokė problemas. Nenoriu pasakyti, kad revoliucionierių motyvai buvo tyresni už karaliaus šalininkų motyvus ar net kad jie turėjo pranašesnę visuomenės raidos viziją.

Ar Anglijos iškilimą čia aiškiname kaip politinės kovos ir Parlamento triumfo padarinį? Be abejo, tai buvo Anglijos sėkmės šaltinis ir būtinoji sąlyga. Čia kyla pagunda pasakyti per daug. Ar Anglija išties būtų žengusi kontinentinių šalių taku, jeigu būtų laimėję Stuartai? Galima papasakoti įtikinamą hipotetinę istoriją labiau pabrėžiant pamatinį anglų nuosavybės institucijų bei bendrosios teisės tradicijos tvirtumą, kuris galiausiai būtų apribojęs karališkąją savivalę. Prisiminkime 12 skyriaus aptartį, kur, svarstydami priklausomybę nuo tako, atkreipėme dėmesį į tai, kad anglų socialinės nuostatos bei normos smarkiai skyrėsi nuo žemyne vyraujančių nuostatų bei normų. Kokį vaidmenį atliko neformalūs apribojimai parengiant sceną XVII a. įvykiams? Kokiu mastu subjektyvūs politinių veikėjų vaizdiniai stūmė juos priimti sprendimus, atvedusius prie revoliucijos, buvo priklausomi nuo neformalių apribojimų bei atitinkamos ideologijos? Neturime lengvų ir aiškių atsakymų į šiuos klausimus. Tačiau turbūt galima teigti, jog pamatiniai neformalūs apribojimai buvo palankūs formalių taisyklių kaitai. Šį teiginį geriausiai patvirtina vėliau susiklosčiusios politinės ir ekonominės sistemos stabilumas. Kai įvyksta radikalus formalių taisyklių pasikeitimas, dėl kurio jos tampa nesuderinamos su egzistuojančiais neformaliais apribojimais, atsiranda trintis, sukelianti ilgalaikį politinį nestabilumą.

Efektyvios institucijos atsiranda tokioje visuomenėje, kuri teikia paskatas kurti ir įtvirtinti efektyvias nuosavybės teises. Tačiau sunku (ir galbūt neįmanoma) sumodeliuoti tokią visuomenę tarus, kad jos nariai beatodairiškai vadovaujasi vien turto maksimizacijos sumetimais. Neatsitiktinai tuose ekonominiuose politinės visuomenės modeliuose, kuriuos siūlo viešųjų sprendimų teorijos atstovai, valstybė atrodo panaši į mafiją – arba kalbant jų terminais – į Leviataną. Valstybė tada tampa vien turto ir pajamų perskirstymo mechanizmu. Be abejo, nesunku surasti valstybių, kurioms šis apibūdinimas tinka. Tačiau viešųjų sprendimų teorija paaiškina ne viską, ir šiame darbe mėginome tai parodyti. Mums reikia kur kas daugiau žinių apie kultūros apibrėžiamas elgesio normas ir apie tai, kaip jos sąveikauja su formaliomis taisyklėmis, kad galėtume rasti geresnius atsakymus į tokius klausimus. Mes tik pradedame rimtą institucijų tyrimą. Pažadas duotas. Galbūt niekada į visus mūsų klausimus neturėsime galutinių atsakymų, tačiau galime turėti geresnių.

Literatūra

Akerlof, George A. 1970. "The Market for 'Lemons': Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism." *Quarterly Journal of Economics,* 84:488–500.

Alchian, Armen A. 1950. "Uncertainty, Evolution and Economic Theory." *Journal of Political Economy,* 58:211–221.

Arthur, W. Brian. 1988. "Self-Reinforcing Mechanisms in Economics." In Philip W. Anderson, Kenneth J. Arrow, and David Pines (eds.), *The Economy as an Evolving Complex System.* Reading, MA.: Addison-Wesley.

Arthur, W. Brian. 1989. "Compering Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events." *Economic journal,* 99:116–131.

Axetrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation.* New York: Basic Books.

Axetrod, Robert. 1986. "An Evolutionary Approach to Norms." *American Political Science Review,* 80:1095–1111.

Barbour, Violet. 1950. *Capitalism in Amsterdam in the Seventeenth Century.* Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Barzel, Yoram. 1977. "An Economic Analysis of Slavery." *Journal of Law and Economics,* 20:87–110.

Barzel, Yoram. 1982. "Measurement Cost and the Organization of Markets." *journal of Law and Economics,* 25:27–48.

Barzel, Yoram. 1989. *Economic Analysis of Property Rights.* Cambridge: Cambridge University Press.

Bates, Robert H. 1987. *Essays on the Political Economy of Rural Africa.* Berkeley: University of California Press.

Bates, Robert H. 1989. *Beyond the Miracle of the Market: The Political Economy of Agrarian Development in Rural Kenya.* Cambridge: Cambridge University Press.

Baumol, William J. 1986. "Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long Run Data Show." *American Economic Review,* 76:1072–1085.

Becker, Gary S. 1965. "A Theory of the Allocation of Time." *Economic Journal,* 75:493–517.

Becker, Gary S. 1981. *A Treatise on the Family.* Cambridge, MA.: Harvard University Press.

Becker, Gary S. 1983. "A Theory of Competition Among Pressure Groups." *Quarterly Journal of Economics,* 98:372–399.

Becker, Gary S. and George Stigler. 1977. "De Gustibus Non Est Disputandum." *American Economic Review,* 67:76–90.

Boyd, R. and P. J. RJcherson. 1985. *Culture and the Evolutionary Process.* Chicago: University of Chicago Press.

Buchanan, James M. and Gordon Tullock. 1962. *The Calculus of Consent.* Ann Arbor: University of Michigan Press.

Carstensen, V. (ed.). 1963. *The Public Lands.* Madison: University of Wisconsin Press.

Cavalli-Sforza, L. L. and M. W. Feldman. 1981. *Cultural Transmission and Evolution: A Quantitative Approach.* Princeton: Princeton University Press.

Chandler, Alfred. 1977. *The Visible Hand.* Cambridge, MA.: Harvard University Press.

Cheung, Steven N. S. 1974. "A Theory of Price Control." *Journal of Law and and Economics,* 12:23–45.

Cheung, Steven N. S. 1983. "The Contractual Nature of the Firm." *Journal of Law and Economics,* 17:53–71.

Coase, Ronald H. 1937. "The Nature of the Firm." *Economica,* 4:386–405.

Coase, Ronald H. 1960. "The Problem of Social Cost," *Journal of Law and Economics,* 3:1–44.

Coatsworth, John H. 1978. "Obstacles to Economic Growth in Nineteenth-Century Mexico." *American Historical Review,* 83:80–100.

Colson, Elizabeth. 1974. *Tradition and Contract: The Problem of Order.* Chicago; Adeline.

David, Paul. 1975. *Technical Choice, Innovation and Economic Growth,* Cambridge: Cambridge University Press.

David, Paul. 1985. "Clio and the Economics of QWERTY." *American Economic Review,* 75:332–337.

Dawkins, R. 1976. *The Selfish Gene.* Oxford: Oxford University Press.

Demsetz, Harold. 1988. "The Theory of the Firm Revisited." *Journal of Law, Economics and Organization,* 4:141–162.

de Roover, Florence E. 1945. "Early Examples of Marine Insurance." *Journal of Economic History,* 5:172–200.

de Soto, Hernando. 1989. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World.* New York: Harper & Row.

De Vries, Jan. 1976. *The Economy in Europe in an Age of Crisis, 1600–1750.* Cambridge: Cambridge University Press.

Dickson, Peter G. M. 1967. *The Financial Revolution in England: A Study in the Development of Public Credit, 1688–1756.* London: St. Martin's.

Eggertsson, Thrainn. 1990. *Economic Behavior and Institutions.* Cambridge: Cambridge University Press.

Ellickson, Robert. 1986. "Of Coase and Cattle: Dispute Resolution Among Neighbors in Shasta County." *Stanford Law Review,* 38:624–687.

Ellickson, Robert. 1987. "A Critique of Economic and Sociological Theories of Social Control." *Journal of Legal Studies,* 16:67–100.

Ellickson, Robert. Forthcoming. *Order without Law.* Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Evans-Pritchard, E. 1940. *The Nuer.* Oxford: Oxford University Press.

Fogel, Robert. 1989. *Without Consent or Contract.* New York: Norton.

Frank, Robert H. 1987. "If Homo Economicus Could Choose His Own Utility Function Would He Want One with a Conscience." *American Economic Review,* 77:593-604.

Frank, Robert H. 1988. *Passions Within Reason: The Strategic Role of Emotions.* New York: Norton.

Fuchs, Victor. 1983. *How We Live: An Economic Perspective From Birth to Death.* Cambridge: Harvard University Press.

Geertz, Clifford. 1979. *"Suq: The Bazaar Economy in Sefrou."* In C. Geertz, H. Geertz and L. Rosen, *Meaning and Order in Moroccan Society,* Cambridge University Press.

Geertz, C., H. Geertz, and L. Rosen. 1979. *Meaning and Order in Moroccan Society.* Cambridge: Cambridge University Press.

Glade, William P. 1969. *The Latin American Economies: A Study of Their Institutional Evolution.* New York: American Book.

Goldberg, Victor. 1976. "Regulation and Administered Contracts." *Bell Journal of Economics,* 7:426–428.

Hahn, F. H. 1987. "Information, Dynamics and Equilibrium." *Scottish journal of Political Economy,* 34:321–334.

Hardin, Russell. 1982. *Collective Action.* Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Hargreaves-Heap, Shaun. 1989. *Rationality in Economics.* New York: Blackwell.

Hashimoto, Masanori. 1979. "Bonus-Payments, On-The-Job Training and Lifetime Employment in Japan." *Journal of Political Economy,* 87:1086–1104.

Hayek, F. A. 1960. *The Constitution of Liberty.* Chicago: University of Chicago Press.

Heiner, Ronald. 1983. "The Origins of Predictable Behavior." *American Economic Review,* 73:560–595.

Heiner, Ronald. 1986. "Imperfect Decisions and the Law: On the Evolution of Legal Precedent and Rules." *Journal of Legal Studies,* 15:227-262.

Herrnstein, Richard. 1988. "A Behavioral Alternative to Utility Maximization." In S. Maital (ed.). *Applied Behavioral Economics,* Volume I. New York: New York University Press.

Hirshleifer, Jack. 1987. *Economic Behavior in Adversity.* Chicago: University of Chicago Press.

Hoffman, Elizabeth and Matthew L. Spitzer. 1985. "Entitlements, Rights and Fairness: Some Experimental Results." *Journal of Legal Studies,* 14:259-298.

Hogarth, R., and M. Reder (eds.). 1986. *The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business* (supplement).

Holmstrom, Bengt. 1979. "Moral Hazard and Observability." *Bell journal of Economics,* 10:74-91.

Hughes, J. R. T. 1987. "The Great Land Ordinances." In D. Klingaman and R. Vedder (eds.). Essays *on the Old Northwest.* Athens: Ohio University Press.

Jensen, M. and W. Meckling. 1976. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure." *Journal of Financial Economics,* 3:305-360.

Johansson, S. Ryan. 1988. "The Computer Paradigm and the Role of Cultural Information in Social Systems." *Historical Methods,* 21:172-188.

Kahneman, D., J. L. Knetsch and R. H. Thaler. 1986. "Fairness and the Assumptions of Economics." In Robin M. Hogarth and Melvin W. Reder (eds.). *The Behavioral Foundations of Economic Theory, Journal of Business* (supplement), 59:S285-S300.

Kalt, Joseph P. and Mark A. Zupan. 1984. "Capture and Ideology in the Economic Theory of Politics." *American Economic Review,* 74:279-300.

Klein, Benjamin and Keith Leffler. 1981. "The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance." *Journal of Political Economy,* 89:615-641.

Knight, Frank H. 1921. *Risk, Uncertainty and Profit.* Boston: Houghton Mifflin.

Kreps, David. Forthcoming. "Corporate Culture and Economic Theory." In James Alt and Kenneth Shepsle (eds.), *Perspectives on Positive Political Economy.* Cambridge: Cambridge University Press.

Lancaster, K. 1966. "A New Approach to Consumer Theory." *Journal of Political Economy,* 74:131-157.

Libecap, Gary D. 1989. *Contracting for Property Rights.* Cambridge; Cambridge University Press.

Libecap, Gary D. and Sreven N. Wiggins. 1985. "The Influence of Private Contractual Failure on Regulation: The Case of Oil Field Unirization." *Journal of Political Economy,* 93:690-714.

Lopez, Robert S. and Irving W Raymond. 1955. *Medieval Trade in the Mediterranean.* New York: Columbia University Press.
Lucas, Robert E., Jr. 1986. "Adaptive Behavior and Economic Theory." In Robin M. Hogarth and Melvin W. Reder (eds.), *The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business* (supplement), 59:S401–S26.
Lucas, Robert E., Jr. 1988. "On the Mechanics of Economic Development." *Journal of Monetary Economics,* 22:3–42.
Macfarlane, Alan. 1978. *The Origins of English Individualism: The Family, Property, and Social Transition.* Oxford: Blackwell.
Machina, Mark. 1987. "Choice Under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved." *Journal of Economic Perspectives,* 1:121–154.
Marglin, Stephen. 1974. "What Do Bosses Do?" *Review of Radical Political Economy,* 6:33–60.
Margolis, Howard. 1982. *Selfishness, Altruism and Rationality: A Theory of Social Choice.* Cambridge: Cambridge University Press.
Milgrom, Paul R., Douglass C. North, and Barry W. Weingast. 1990. "The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs." *Economics and Politics,* 2:1–23.
Miller, Gary. Forthcoming. *Managerial Dilemmas: The Political Economy of Hierarchies.* Cambridge: Cambridge University Press.
Mitchell, William. 1969. *An Essay on the Early History of the Law Merchant.* New York: Burt Franklin Press.
Nelson, Douglas and Eugene Silberberg. 1987. "Ideology and Legislator Shirking." *Economic Inquiry,* 25:15–25.
Nelson, Richard. Forthcoming. "Capitalism as an Engine of Progress." *Research Policy.*
Nelson, Richard and Sidney G. Winter. 1982,. *An Evolutionary Theory of Economic Change.* Cambridge; Harvard University Press.
North, Douglass C. 1955. "Location Theory and Regional Economic Growth." *Journal of Political Economy,* 63:243–258.
North, Douglass C. 1981. *Structure and Change in Economic History.* New York: Norton.
North, Douglass C. 1984. "Government and the Cost of Exchange." *Journal of Economic History.* 44:255–264.
North, Douglass C. 1986. "Is It TOmh Making Sense of Marx?" *Inquiry,* 29:57–64.
North, Douglass C. Forthcoming. "Institutions, Transaction Costs, and the Rise of Merchant Empires." In James D. Tracy (ed.), *The Political Economy of Merchant Empires.* Cambridge: Cambridge University Press.
North, Douglass C. and Andrew Rutten. 1987. "The Northwest Ordinance in Historical Perspective." In D. Klingaman and R. Vedder (eds.). *Essays on the Old Northwest.* Athens: Ohio University Press.

North, Douglass C. and Robert P. Thomas. 1973. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.

North, Douglass C. and Barry W. Weingast, 1989. "The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17th Century England." *Journal of Economic History,* 49:803–832.

Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action.* Cambridge: Cambridge University Press.

Ostrom, Elinor. 1986. "An Agenda for the Study of Institutions." *Public Choice.* 48:3–25.

Ostrom, Vincent. 1971. *The Political Theory of a Compound Republic: A Reconstruction of the Logical Foundations of Democracy as Presented in the Federalist.* Blacksburg, VA.: VPI, Center for Study of Public Choice.

Pelikan, Pavel. 1987. "The Formation of Incentive Mechanisms in Different Economic Systems." In Stefan Hedlund (ed.). *Incentives and Economic Systems.* New York: New York University Press.

Plott, Charles R. 1986. "Rational Choice in Experimental Markets." In Robin M, Hogarth and Melvin W. Reder (eds.), *The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business* (supplement), 59:S301–S28.

Polanyi, M. 1967. *The Tacit Dimension.* Garden City: Doubleday-Anchor.

Posner, Richard A. 1980. "A Theory of Primitive Society, with Special Reference to Law." *Journal of Law and Economics,* 23:1–53.

Riker, William H. 1976. "Comments on Vincent Ostrom's Paper." *Public Choice,* 17:13–15.

Romer, Paul M. 1986. "Increasing Returns and Long-Run Growth." *Journal of Political Economy,* 94:1002–1038.

Rosenberg, Nathan. 1972. *Technology and American Economic Growth,* New York: Harper & Row.

Rosenberg, Nathan. 1974. "Karl Marx on the Economic Role of Science." *Journal of Political Economy,* 82:713–728.

Rosenberg, Nathan. 1976. *Perspectives on Technology.* Cambridge: Cambridge University Press.

Schmookler, J. 1957. "Inventors Past and Present." *Review of Economics and Statistics,* 39:321–333.

Schofield, Norman. 1985. "Anarchy, Altruism and Cooperation: A Review." *Social Choice and Welfare,* 2:207–219.

Schumpeter, Joseph A. 1934. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Interest and the Business Cycle.* Cambridge: Harvard University Press.

Schumpeter, Joseph A. 1954. "The Crisis of the Tax State." *International Economic Papers,* 4:5–38.

Scrutton, Thomas Edward. 1891. *The Elements of Mercantile Law.* London: W. Clowes.

Sheehan, S. 1973. "Peas." *The New Yorker,* 49:103–118.

Shepard, Andrea. 1987. "Licensing to Enhance Demand for New Technologies." *Rand Journal of Economics,* 18:360–368.

Shepsle, Kenneth A. 1986. "Institutional Equilibrium and Equilibrium Institutions." In Herbert Weisberg (ed.) *Political Science: The Science of Politics.* New York; Agathon Press.

Shepsle, Kenneth A. 1989. "The Changing Textbook Congress." In John E, Chubb and Paul E. Peterson (eds.), *Can the Government Govern?* Washington, D.C.: Brookings Institution.

Shepsle, Kenneth A. and Barry W. Weingast. 1987. "The Institutional Foundations of Committee Power." *American Political Science Review,* 81:85–104.

Simon, Herbert. 1986. "Rationality in Psychology and Economics." In Robin M. Hogarth and Melvin W. Reder (eds.). *The Behavioral Foundations of Economic Theory, journal of Business* (supplement), 59:S209–S24.

Skocpol, Theda. 1979. *States and Social Revolutions: A Comparative Analysis of France, Russia and China,* Cambridge: Cambridge University Press.

Sokoloff, Kenneth L. 1988. "Inventive Activity in Early Industrial America: Evidence From Patent Records, 1790–1846." *Journal of Economic History,* 58:813–850.

Stubbs, William. 1896. *The Constitutional History of England,* Volume II. Oxford; Clarendon Press.

Sugden, Robert. 1986. *The Economics of Rights, Co-operation, and Welfare.* Oxford: Blackwell.

Taylor, Michael. 1982. *Community, Anarchy and Liberty.* Cambridge: Cambridge University Press.

Taylor, Michael. 1987. *The Possibility of Cooperation.* Cambridge: Cambridge University Press.

Tracy, James D. 1985, *A Financial Revolution in the Hapsburg Netherlands: Renten and Renteniers in the County of Holland.* Berkeley: University of California Press.

Udovitch, Abraham. 1962. "At the Origins of the Western *Commenda:* Islam, Israel, Byzantium?" *Speculum,* 37:198–207.

Veitch, John. 1986. "Repudiations and Confiscations by the Medieval State." *Journal of Economic History,* 56:31–36.

Veliz, Claudio. 1980. *The Centralist Tradition in Latin America.* Princeton: Princeton University Press,

Watlis, John J. and Douglass C. North. 1986. "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970. In S. L. Engerman and R. E. Gall-

man (eds.), *Long-Term Factors in American Economic Growth.* Chicago: University of Chicago Press.

Watts, R. L. and J. L. Zimmerman. 1983. "Agency Problems, Auditing and the Theory of the Firm: Some Evidence." *Journal of Law and Economics,* 26:613-633.

Weingast, Barry W. and William Marshall. 1988. "The Industrial Organization of Congress; or. Why Legislatures, Like Firms, Are Not Organized as Markets." *Journal of Political Economy,* 96:132–163.

Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications.* New York: Free Press.

Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism.* New York: Free Press.

Winter, Sidney G. 1986. "Comments on Arrow and on Lucas." In Robin M. Hogarth and Melvin W. Reder (eds.), *The Behavioral Foundations of Economic Theory. Journal of Business* (supplement), 59:S427–434.

Yamey, B. S. 1949. "Scientific Bookkeeping and the Rise of Capitalism." *Economic History Review,* Second Series, 1:99–113.

Rodyklė

Douglass Cecil N o r t h
INSTITUCIJOS, JŲ KAITA IR EKONOMIKOS VEIKMĖ

Iš anglų kalbos vertė *Algirdas Degutis*

Redaktorė *Julija Kairienė*
Dailininkas *Algimantas Dapšys*
Dizainerė *Nijolė Juozapaitienė*

Išleido leidykla „Eugrimas", Šilutės g. 42a-1, LT-2042 Vilnius
Puslapis internete: www.eugrimas.lt
Spaudė AB „Spauda" spaustuvė, Laisvės pr. 60, LT-2056 Vilnius

Printed in Lithuania

North, Douglass Cecil

No-92 Institucijos, jų kaita ir ekonomikos veikmė / Douglass C. North. – Vilnius : Eugrimas, 2003. – 190 p. – (Atviros Lietuvos knyga : ALK, ISSN 1392-1673)

Bibliogr.: p. 179–186. – Dalyk. r-klė: p. 187–190.
ISBN 9955-501-54-5

Amerikiečių ekonomistas, ekonomikos Nobelio premijos laureatas (1993) Douglassas C. Northas (g. 1920) šioje knygoje kelia klausimą, kokį poveikį ekonomikos funkcionavimui ir šalių gerovei daro formalios ir neformalios visuomenės institucijos. Autorius parodo, jog kai kurios institucijos (pavyzdžiui, tos, kurios pripažįsta ir gina nuosavybę) atveria sparčios ekonominės plėtros galimybę, o kitos veda į ekonominį akligatvį ir ilgalaikį šalių sąstingį skurde. Autorius pateikia naują teorinį aparatą šioms problemoms nagrinėti; savo tezes iliustruoja pavyzdžiais iš ekonomikos istorijos.

UDK 334

Amerikiečių ekonomistas, ekonomikos Nobelio premijos laureatas (1993) Douglassas C. Northas (g. 1920) šioje knygoje kelia klausimą, kokį poveikį ekonomikos funkcionavimui ir šalių gerovei daro formalios ir neformalios visuomenės institucijos. Autorius parodo, jog kai kurios institucijos (pavyzdžiui, tos, kurios pripažįsta ir gina nuosavybę) atveria sparčios ekonominės plėtros galimybę, o kitos veda į ekonominį aklagatvį ir ilgalaikį šalių sąstingį skurde. Autorius pateikia naują teorinį aparatą šioms problemoms nagrinėti; savo tezes iliustruoja pavyzdžiais iš ekonominės istorijos. Knyga bus naudinga ne tik ekonomistams ir ekonomikos istorikams, bet ir visiems tiems, kuriuos domina šalių gerovės ir skurdo priežastys.

ALK – serija verstinių knygų, kurias leidžia įvairios leidyklos, remiamos Atviros Lietuvos fondo. Serijos tikslas – supažindinti skaitytojus su šiuolaikinių humanitarinių ir socialinių mokslų veikalais. Šios knygos leidimą ALF remia kartu su Vidurio Europos universiteto Vertimų projektu.

ATVIROS LIETUVOS KNYGA

ISSN 1392-1673
ISBN 9955-501-54-5



